

**BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS**

18 februari 2026

**HET MEMORANDUM OF UNDERSTANDING
TUSSEN BNODE EN TEMU****Hoorzitting****Verslag**

namens de commissie
voor Economie,
Consumentenbescherming
en Digitalisering
uitgebracht door
mevrouw **Lieve Truyma**

Inhoud**Blz.**

I. Inleidende uiteenzettingen	3
II. Vragen en opmerkingen van de leden	18
III. Antwoorden van de uitgenodigde sprekers.....	34
IV. Replieken en bijkomende antwoorden	46

**CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE**

18 février 2026

**LE PROTOCOLE D'ENTENTE
ENTRE BNODE ET TEMU****Audition****Rapport**

fait au nom de la commission
de l'Économie,
de la Protection des consommateurs
et de la Digitalisation
par
Mme **Lieve Truyma**

Sommaire**Pages**

I. Exposés introductifs	3
II. Questions et observations des membres.....	18
III. Réponses des orateurs invités	34
IV. Répliques et questions complémentaires	46

**Samenstelling van de commissie op de datum van indiening van het verslag/
Composition de la commission à la date de dépôt du rapport**

Voorzitter/Président: Roberto D'Amico

A. — Vaste leden / Titulaires:

N-VA	Michael Freilich, Lieve Truymen, Charlotte Verkeyn
VB	Dieter Keuten, Reccino Van Lommel
MR	Anthony Dufrane, Youssef Handichi
PS	Patrick Prévot, Sophie Thémont
PVDA-PTB	Roberto D'Amico, Annik Van den Bosch
Les Engagés	Julien Matagne, Ismaël Nuino
Vooruit	Nele Daenen
cd&v	Leentje Grillaert
Ecolo-Groen	Meyrem Almaci
Anders.	Steven Coenegrachts

B. — Plaatsvervangers / Suppléants:

Jeroen Bergers, Dorien Cuylaerts, Peter De Roover, Wouter Raskin
Kurt Moons, Lode Vereeck, Wouter Vermeersch
Georges-Louis Bouchez, Gilles Foret, Florence Reuter
Hugues Bayet, Ridouane Chahid, Christophe Lacroix
Kim De Witte, Raoul Hedebouw, Nadia Moscufo
Serge Hilgsmann, Anne Pirson, Carmen Ramlot
Jeroen Soete, Alain Yzermans
Tine Gielis, Nathalie Muylle
Rajae Maouane, Dieter Vanbesien
Sandro Di Nunzio, Kjell Vander Elst

N-VA	: Nieuw-Vlaamse Alliantie
VB	: Vlaams Belang
MR	: Mouvement Réformateur
PS	: Parti Socialiste
PVDA-PTB	: Partij van de Arbeid van België – Parti du Travail de Belgique
Les Engagés	: Les Engagés
Vooruit	: Vooruit
cd&v	: Christen-Democratisch en Vlaams
Ecolo-Groen	: Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales – Groen
Anders.	: Anders.
DéFI	: Démocrate Fédéraliste Indépendant
ONAFH/INDÉP	: Onafhankelijk-Indépendant

Afkorting bij de nummering van de publicaties:		Abréviations dans la numérotation des publications:	
DOC 56 0000/000	Parlementair document van de 56 ^e zittingsperiode + basisnummer en volgnummer	DOC 56 0000/000	Document de la 56 ^e législature, suivi du numéro de base et numéro de suivi
QRVA	Schriftelijke Vragen en Antwoorden	QRVA	Questions et Réponses écrites
CRIV	Voorlopige versie van het Integraal Verslag	CRIV	Versio provisoire du Compte Rendu Intégral
CRABV	Beknopt Verslag	CRABV	Compte Rendu Analytique
CRIV	Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaalde beknopt verslag van de toezpraken (met de bijlagen)	CRIV	Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes)
PLEN	Plenum	PLEN	Séance plénière
COM	Commissievergadering	COM	Réunion de commission
MOT	Moties tot besluit van interpellaties (beigekleurig papier)	MOT	Motions déposées en conclusion d'interpellations (papier beige)

HOORZITTING VAN 7 JANUARI 2026

DAMES EN HEREN,

Uw commissie heeft tijdens haar vergadering van 3 december 2025 beslist een hoorzitting te houden over het Memorandum of Understanding (MoU) tussen bnode (ex-bpostgroup) en Temu.

Tijdens deze hoorzitting, die heeft plaatsgevonden op 7 januari 2026, werden gehoord:

- de heer Chris Peeters, CEO, bnode;
- de heer Pascal De Greef, CEO, Comeos;
- de heer Christophe Wambersie, secretaris-generaal, NSZ;
- de heer Frank Socquet, directeur studiedienst, UNIZO;
- professor Ignaas Devisch (UGent);
- mevrouw Annick Boon en de heer Stéphane Daussaint, algemene sectorverantwoordelijken Post, ACV-CSC Transcom; de heren Geert Cools, algemeen secretaris, ACOD Sector Post, en Thierry Tasset, algemeen secretaris CGSP Secteur Poste, en de heer Luc Tegethoff, nationaal voorzitter, VSOA Post-SLFP Poste.

De leden van de commissie voor Mobiliteit, Overheidsbedrijven en Federale Instellingen werden uitgenodigd op deze vergadering.

I. — INLEIDENDE UITEENZETTINGEN**A. Inleidende uiteenzetting van de heer Chris Peeters, CEO, bnode**

De heer Chris Peeters (bnode) merkt op dat hij met het nodige genoegen aan de leden van deze commissie toelichting zal geven bij het MoU dat bnode heeft afgesloten met Temu. Hij wijst erop dat hierover in de periode voorafgaand aan het kerstreces heel wat discussie is ontstaan.

Binnen deze commissie zijn vragen gerezen over het gelijk speelveld voor Belgische ondernemingen, evenals over de kwaliteit van bepaalde producten die via de website van Temu worden aangeboden. Deze bezorgdheden worden door bnode gedeeld, net zoals

AUDITION DU 7 JANVIER 2026

MESDAMES, MESSIEURS,

Lors de sa réunion du 3 décembre 2025, votre commission a décidé d'organiser une audition sur le protocole d'entente (PE) entre bnode (anciennement bpostgroup) et Temu.

Au cours de cette audition, qui s'est tenue le 7 janvier 2026, ont été entendus:

- M. Chris Peeters, CEO, bnode;
- M. Pascal De Greef, CEO, Comeos;
- M. Christophe Wambersie, secrétaire général, SNI;
- M. Frank Socquet, directeur du service d'études, UNIZO;
- le prof. Ignaas Devisch (UGent);
- Mme Annick Boon et M. Stéphane Daussaint, responsables généraux Poste, CSC-ACV Transcom; MM. Geert Cools, secrétaire général, ACOD Sector Post, et Thierry Tasset, secrétaire général, CGSP Secteur Poste, et M. Luc Tegethoff, président national, SLFP Poste-VSOA Post.

Les membres de la commission de la Mobilité, des Entreprises publiques et des Institutions fédérales ont été invités à cette réunion.

I. — EXPOSÉS INTRODUCTIFS**A. Exposé introductif de M. Chris Peeters, CEO, bnode**

M. Chris Peeters (bnode) indique qu'il se fera un plaisir de fournir aux membres de cette commission des explications sur le protocole d'entente conclu entre bnode et Temu. Il souligne que ce sujet a fait l'objet de nombreuses discussions au cours de la période précédant les vacances de Noël.

Au sein de cette commission, d'aucuns se sont interrogés sur l'existence de conditions de concurrence équitables pour les entreprises belges, ainsi que sur la qualité de certains produits proposés sur le site web de Temu. Ces préoccupations sont partagées par bnode, au

door de leden van deze commissie en de betrokken belangenorganisaties.

Het is volgens de heer Peeters echter noodzakelijk om vooraf duidelijk te stellen dat bnode zich niet in de positie bevindt om hierin een doorslaggevende rol te spelen. Aan het bedrijf wordt een rol toegeschreven die het niet heeft en ook niet kan opnemen. Daarom acht hij het essentieel om toe te lichten wat voor een onderneming bnode is, welke evolutie het doormaakt en welke maatschappelijke rol het vandaag vervult.

In dat verband gaat de spreker in op de inhoud en de draagwijdte van het MoU. Dit memorandum handelt volgens hem in wezen niet over het louter bezorgen van Chinese pakjes. Een correct begrip van de doelstelling van het memorandum is noodzakelijk, evenals van de manier waarop het MoU zich situeert in een veranderende economische context. Daarbij verwijst hij naar de ingrijpende transformatie die bnode doormaakt en naar de grote bezorgdheid over de toekomst van de werknemers. Tevens spreekt hij zijn waardering uit voor het feit dat ook de syndicale vertegenwoordiging wordt gehoord door deze commissie.

Vervolgens schetst de spreker wat bnode en bnode vandaag zijn en welk type onderneming zij vormen. In het kader van de transformatie van de post- en logistieke sector benadrukt hij dat bnode is uitgegroeid tot een internationale logistieke groep, waarvan minder dan de helft van de activiteiten zich nog in België bevindt. De overige activiteiten zijn hoofdzakelijk gesitueerd in Europa en Noord-Amerika en omvatten onder meer warehousing en *fulfillment*, waarbij klanten worden ondersteund bij het correct en tijdig leveren van pakketten aan hun eindklanten.

Deze evolutie vormt een breuk met het verleden, toen bnode hoofdzakelijk een postoperator was. Door de voortschrijdende digitalisering krimpt het volume aan klassieke briefwisseling jaarlijks met ongeveer 10 %. Om de toekomst van bnode in België en van bnode als groep veilig te stellen, is een fundamentele omschakeling noodzakelijk van een postbedrijf naar een onderneming die hoofdzakelijk actief is in pakjesdiensten.

De heer Peeters wijst erop dat bnode een autonoom overheidsbedrijf is en tegelijk beursgenoteerd. Dit brengt belangrijke beperkingen met zich mee. In reactie op de suggestie dat de bevoegde minister vooraf had moeten worden geconsulteerd in het kader van het afsluiten van het protocol, verduidelijkt hij dat dit net niet mogelijk is. De FSMA staat niet toe dat bnode commerciële contracten afstemt met de Belgische overheid, aangezien de Belgische Staat weliswaar hoofdaandeelhouder is,

même titre que par les membres de cette commission et les organisations représentatives concernées.

Selon M. Peeters, il est toutefois nécessaire de préciser d'emblée que bnode n'est pas en mesure de jouer un rôle déterminant à cet égard. On attribue à l'entreprise un rôle qu'elle n'a pas et qu'elle ne peut pas assumer. C'est pourquoi il estime essentiel d'expliquer ce qu'est bnode en tant qu'entreprise, quelle évolution elle connaît et quel rôle sociétal elle remplit aujourd'hui.

Dans ce contexte, l'orateur aborde le contenu et la portée du protocole d'entente. Selon lui, ce protocole ne porte pas uniquement sur la livraison de colis chinois. Il est nécessaire de bien comprendre l'objectif du protocole, ainsi que la manière dont celui-ci s'inscrit dans un contexte économique en mutation. Il fait référence à la transformation radicale que connaît bnode et à la grande inquiétude qui règne quant à l'avenir des travailleurs. Il se félicite également du fait que la représentation syndicale soit également entendue par cette commission.

L'orateur décrit ensuite ce qu'est bnode aujourd'hui et quel type d'entreprise elle représente. Dans le cadre de la transformation du secteur postal et logistique, il souligne que bnode est devenue un groupe logistique international, dont moins de la moitié des activités se situent encore en Belgique. Les autres activités sont principalement situées en Europe et en Amérique du Nord et comprennent notamment l'entrepôtage et la gestion des commandes, où les clients sont aidés à livrer correctement et dans les délais leurs colis à leurs clients finaux.

Cette évolution marque une rupture avec le passé, où bnode était principalement un opérateur postal. En raison de la numérisation croissante, le volume du courrier traditionnel diminue d'environ 10 % chaque année. Afin d'assurer l'avenir de bnode en Belgique et de bnode en tant que groupe, une transition fondamentale est nécessaire, passant d'une entreprise postale à une entreprise principalement active dans les services de colis.

M. Peeters souligne que bnode est une entreprise publique autonome cotée en bourse, ce qui implique des contraintes importantes. En réponse à la suggestion selon laquelle la ministre compétente aurait dû être consultée préalablement à la conclusion du protocole, il précise que cela n'était tout simplement pas possible. La FSMA n'autorise pas bnode à consulter les autorités belges au sujet de contrats commerciaux, car si l'État belge est l'actionnaire principal, il n'est pas l'unique actionnaire.

maar niet de enige aandeelhouder. De communicatie is strikt gereguleerd om de belangen van minderheids-aandeelhouders te beschermen.

Wat de publieke opdracht van bnode betreft, benadrukt de spreker dat deze sterk is afgenomen. Waar de contracten met de Belgische Staat in het recente verleden (2023) een waarde vertegenwoordigden van 435 miljoen euro, zijn zij intussen aanzienlijk verminderd tot 100 miljoen euro. Dit noemt hij een ongeziene evolutie op zo'n korte termijn. Tegenover een totale groepsomzet van 4,3 miljard euro vertegenwoordigen de activiteiten voor de Belgische overheid nog slechts 2,5 %.

De heer Peeters licht vervolgens toe welke elementen vandaag nog deel uitmaken van de beheersovereenkomst, waaronder de krantenconcessie, die eind dit jaar is afgelopen, alsook de verplichting om minstens 650 postkantoren en postpunten open te houden. In dit kader preciseert de spreker dat er thans 656 postkantoren zijn verspreid over alle Belgische gemeenten.

Daarnaast verwijst de genodigde tevens naar de uitbetaling van de pensioenen in cash (een opdracht die eind 2025 is afgelopen) en naar de sociale rol van postbodes hierin, waarbij bnode zelf bijkomend investeerde in sociaal contact aangezien de overheidstussenkomst slechts een deel van de kosten dekte die hiermee gepaard gingen. Andere taken, zoals het beheer van overheidsbankrekeningen en de distributie van nummerplaten, zijn inmiddels afgebouwd of via aanbestedingen verlopen.

De klassieke postactiviteiten blijven verder teruglopen. Het volume geschreven post daalt jaarlijks met 10 %, wat in andere landen, zoals Denemarken en Nederland, reeds heeft geleid tot het stopzetten of heroverwegen van postbedeling. Deze evolutie dwingt bnode om zich aan te passen en nieuwe activiteiten te ontwikkelen die zowel economisch leefbaar zijn als perspectief bieden aan het personeel.

In dat kader benadrukt de spreker ook de duurzame rol van bnode, met onder meer 20 ecozones, de uitrol van *bbox*'en en de grootste elektrische vloot voor *last-mile*-distributie in België waardoor bnode zijn CO₂-uitstoot drastisch heeft teruggedroefd. Tegelijk blijft bnode een van de grootste werkgevers van het land, met 25.000 medewerkers in België, waaronder 13.000 postbodes. Het bedrijf biedt stabiele contracten en vervult een belangrijke maatschappelijke rol, met name voor werknemers met een beperkte scholingsgraad.

La communication est strictement réglementée afin de protéger les intérêts des actionnaires minoritaires.

S'agissant de la mission publique de bnode, l'orateur souligne qu'elle a fortement diminué. Alors que les contrats avec l'État belge représentaient encore récemment (2023) une valeur de 435 millions d'euros, ils ont désormais considérablement diminué pour atteindre 100 millions d'euros. Il qualifie cette évolution d'inédite en un si court laps de temps. Sur un chiffre d'affaires total du groupe de 4,3 milliards d'euros, les activités pour le compte des autorités belges ne représentent plus que 2,5 %.

M. Peeters explique ensuite quels éléments font encore partie aujourd'hui du contrat de gestion, notamment la concession des journaux, qui expire à la fin de cette année, ainsi que l'obligation de maintenir ouverts au moins 650 bureaux de poste et points de poste. Dans ce contexte, l'orateur précise qu'il existe actuellement 656 bureaux de poste répartis dans toutes les communes belges.

Par ailleurs, l'orateur renvoie également au paiement des pensions en espèces (une mission qui prendra fin en 2025) et au rôle social des facteurs dans ce domaine, bnode ayant elle-même investi davantage dans les contacts sociaux, étant donné que l'intervention de l'État ne couvrirait qu'une partie des coûts y afférents. D'autres tâches, telles que la gestion des comptes bancaires publics et la distribution des plaques d'immatriculation, diminuent graduellement ou font l'objet d'appels d'offres.

Les activités postales classiques continuent de régresser. Le volume du courrier écrit diminue de 10 % par an, ce qui a déjà conduit d'autres pays, comme le Danemark et les Pays-Bas, à suspendre ou à repenser la distribution du courrier. Cette évolution oblige bnode à s'adapter et à développer de nouvelles activités qui soient à la fois viables sur le plan économique et offrant des perspectives à son personnel.

Dans ce contexte, l'orateur souligne également le rôle durable de bnode, avec notamment 20 écozones, le déploiement de *bbox* et la plus grande flotte électrique pour la logistique du dernier kilomètre en Belgique, ce qui a permis à bnode de réduire considérablement ses émissions de CO₂. Dans le même temps, bnode reste l'un des plus grands employeurs du pays, avec 25.000 collaborateurs en Belgique, dont 13.000 facteurs. L'entreprise propose des contrats stables et joue un rôle sociétal important, en particulier pour les travailleurs peu qualifiés.

Bnode bevindt zich aldus in volle transformatie van een postale speler naar een pakjesdienstverlener. Om die transformatie te laten slagen, is een eerlijk speelveld binnen de pakjesmarkt noodzakelijk. In dat licht gaat de heer Peeters dieper in op het MoU met Temu. Hij stipt aan dat Temu gelijkaardige overeenkomsten heeft afgesloten met meerdere grote Europese postoperatoren zoals bijvoorbeeld La Poste, DHL en PostNL. Het gaat dus niet om een uitzonderlijk of geïsoleerd initiatief.

De heer Peeters verduidelijkt dat deze MoU uitsluitend betrekking heeft op *local-to-local*-activiteiten, namelijk Europese producenten die hun producten verkopen aan Europese consumenten. Het betreft geen invoer van Chinese producten, maar een strategische keuze om regionale markten te versterken. Temu positioneert zich daarbij als platform dat producenten en consumenten op regionaal niveau met elkaar verbindt zoals Temu reeds heeft toegepast in de Verenigde Staten.

Concreet zoekt Temu logistieke partners voor warehousing en *fulfillment* van in Europa geproduceerde goederen. Bnode zou instaan voor opslag, verpakking en verzending, met levering aan de consument via eigen netwerken of partners voor de *last mile*.

Deze samenwerking staat los van de bredere discussie over Chinese pakjes. Wat die pakjes betreft, benadrukt de heer Peeters dat bnode een logistieke actor is en geen douaneautoriteit. Wanneer pakjes conform de geldende wetgeving zijn, moet bnode deze kunnen bezorgen, net zoals andere buitenlandse operatoren die reeds, met minder koosjere contracten, actief zijn op de Belgische markt.

Hij verwijst daarbij naar concrete medewerkers en drukt zijn bezorgdheid uit dat, indien bnode niet kan concurreren op de pakjesmarkt, werknemers hun baan riskeren of enkel onder slechtere arbeidsvoorwaarden bij een andere pakjesdienst aan de slag kunnen.

Tot slot benadrukt de spreker dat bnode zich in een moeilijke positie bevindt. Het bedrijf ontvangt geen subsidies en wordt geconfronteerd met strenge regelgeving, terwijl andere spelers hun marktaandeel verder kunnen uitbreiden. Louter omwille van zijn specifieke statuut komt bnode in de verdrukking, omdat het niet ten volle kan concurreren. Hij herhaalt dat bnode alle initiatieven zal ondersteunen die illegale of niet-conforme pakjes weren en bijdragen aan een eerlijk speelveld voor Belgische handelaars.

Bnode est donc en pleine transformation, passant d'un acteur postal à un prestataire de services de livraison de colis. Pour que cette transformation soit couronnée de succès, il est nécessaire de garantir des conditions de concurrence équitables sur le marché des colis. Dans cette optique, M. Peeters examine plus en détail le protocole d'entente conclu avec Temu. Il souligne que Temu a conclu des accords similaires avec plusieurs grands opérateurs postaux européens tels que La Poste, DHL et PostNL. Il ne s'agit donc pas d'une initiative exceptionnelle ou isolée.

M. Peeters précise que le protocole d'entente concerne exclusivement les activités *local-to-local*, à savoir les producteurs européens qui vendent leurs produits à des consommateurs européens. Il ne s'agit pas d'importer des produits chinois, mais d'un choix stratégique visant à renforcer les marchés régionaux. Temu se positionne ainsi comme une plateforme qui met en relation les producteurs et les consommateurs au niveau régional, comme elle l'a déjà fait aux États-Unis.

Concrètement, Temu recherche des partenaires logistiques pour l'entreposage et la gestion des commandes de marchandises produites en Europe. Bnode serait chargée du stockage, de l'emballage et de l'expédition, avec livraison au consommateur via ses propres réseaux ou des partenaires pour le dernier kilomètre.

Cette collaboration est indépendante du débat plus large sur les colis chinois. En ce qui concerne ces colis, M. Peeters souligne que bnode est un acteur logistique et non une autorité douanière. Lorsque les colis sont conformes à la législation en vigueur, bnode doit pouvoir les livrer, tout comme les autres opérateurs étrangers qui opèrent déjà sur le marché belge avec des contrats moins stricts.

Il fait référence à des collaborateurs concrets et exprime son inquiétude quant au fait que, si bnode ne peut pas être compétitive sur le marché des colis, des travailleurs risquent de perdre leur emploi ou de devoir accepter des conditions de travail moins favorables auprès d'un autre service de livraison de colis.

Enfin, l'orateur souligne que bnode se trouve dans une situation difficile. L'entreprise ne reçoit aucune subvention et est soumise à une réglementation stricte, tandis que d'autres acteurs peuvent continuer à étendre leur part de marché. Du simple fait de son statut particulier, bnode est pénalisée dès lors qu'elle ne peut pas être pleinement compétitive. Il répète que bnode soutiendra toutes les initiatives visant à éliminer les colis illégaux ou non conformes et à contribuer à l'équité des conditions de concurrence pour les commerçants belges.

Wat volgens de heer Peeters echter niet aanvaardbaar is, is dat bnode, louter vanwege zijn beperkte overheidsopdracht en -participatie, bepaalde pakjes niet zou mogen bezorgen terwijl buitenlandse concurrenten dit wel mogen. Dit raakt aan de toekomst van 25.000 werknemers in België, waaronder 13.000 postbodes. De spreker stipt aan dat hij zich blijvend zal inzetten voor hun toekomst, die ligt in een eerlijk speelveld binnen de pakjesmarkt en in de verdere ontwikkeling en transformatie van bnode.

B. Inleidende uiteenzetting van de heer Pascal De Greef, CEO, Comeos

De heer Pascal De Greef (Comeos) licht vooreerst de activiteiten van de handelsfederatie Comeos toe. Comeos vertegenwoordigt de handel in België, een sector die een aanzienlijk economisch gewicht omvat en goed is voor ongeveer 11 % van het bruto binnenlands product en ongeveer 550.000 medewerkers tewerkstelt.

Comeos verenigt zowel fysieke winkels als webshops en onlineplatformen. Vanuit die brede vertegenwoordiging geeft de spreker aan dat Comeos in principe geen bezwaar heeft tegen de ondertekening door bnode van een MoU met een onlineplatform. Dergelijke platformen zijn immers ook lid van Comeos en blijven op haar ondersteuning kunnen rekenen.

Wat de herkomst van producten betreft, verduidelijkt de heer De Greef dat Comeos geen bezwaar maakt tegen *sourcing* in België, Europa of daarbuiten, met inbegrip van Azië. Integendeel, de federatie promoot actief de vrije handelsmarkt. De kern van de discussie ligt volgens hem dan ook niet bij de oorsprong van de producten.

Wel leven er bij verschillende leden uitgesproken bezorgdheden en worden er concrete vragen gesteld. Een eerste vraag betreft de transparantie omtrent de inhoud van het MoU. Meer duidelijkheid hierover is gewenst om het functioneren en de implicaties van een dergelijk akkoord beter te begrijpen, temeer omdat het een aanzienlijke impact kan hebben op het Belgische retaillandschap.

Een tweede bezorgdheid heeft betrekking op het juridisch kader. Indien een dergelijk platform actief wordt in België, rijst de vraag onder welke juridische vorm en onder welk regelgevend kader het zijn activiteiten zal uitoefenen, zowel in België als in Europa. Deze vraag is des te relevanter omdat Belgische handelaars onderworpen zijn aan een uitgebreide en strikte regelgeving. Indien men werkelijk een gelijk speelveld wil creëren, bestaat de vrees dat een Aziatisch platform niet aan

Ce qui n'est toutefois pas acceptable, selon M. Peeters, c'est que bnode, uniquement en raison de sa mission restreinte de service public et de sa participation publique limitée, ne soit pas autorisée à livrer certains colis alors que ses concurrents étrangers le peuvent. Cela concerne l'avenir de 25.000 travailleurs en Belgique, dont 13.000 facteurs. L'orateur souligne qu'il continuera à s'engager pour leur avenir, qui réside dans des conditions de concurrence équitables sur le marché des colis et dans la poursuite du développement et de la transformation de bnode.

B. Exposé introductif de M. Pascal De Greef, CEO, Comeos

M. Pascal De Greef (Comeos) commence par présenter les activités de Comeos, la fédération belge du commerce. Comeos représente le commerce en Belgique, un secteur qui revêt une importance économique considérable puisqu'il représente environ 11 % du produit intérieur brut et emploie quelque 550.000 personnes.

Comeos regroupe à la fois des magasins physiques, des boutiques en ligne et des plateformes en ligne. Fort de cette large représentation, l'orateur indique que Comeos n'a en principe aucune objection à ce que bnode signe un protocole d'entente avec une plateforme en ligne. Ces plateformes sont en effet également membres de Comeos et peuvent continuer à compter sur son soutien.

En ce qui concerne l'origine des produits, M. De Greef précise que Comeos ne s'oppose pas à l'approvisionnement en Belgique, en Europe ou ailleurs, y compris en Asie. Au contraire, la fédération promeut activement le libre marché. Selon lui, le cœur du débat ne réside donc pas dans la provenance des produits.

Plusieurs membres ont toutefois exprimé des inquiétudes marquées et posé des questions concrètes. Une première question concerne la transparence du contenu du protocole d'entente. Une plus grande clarté à ce sujet est souhaitable afin de mieux comprendre le fonctionnement et les implications d'un tel accord, d'autant plus qu'il peut avoir un impact considérable sur le paysage belge du commerce de détail.

Une deuxième préoccupation concerne le cadre juridique. Si une telle plateforme devient active en Belgique, la question se pose de savoir sous quelle forme juridique et dans quel cadre réglementaire elle exercera ses activités, tant en Belgique qu'en Europe. Cette question est d'autant plus pertinente que les commerçants belges sont soumis à une réglementation étendue et stricte. Si l'on souhaite réellement créer des conditions de concurrence équitables, on peut craindre qu'une plateforme

dezelfde voorwaarden, controles en verplichtingen zal worden onderworpen.

De grootste bezorgdheid situeert zich echter bij het volgende aspect, namelijk het *local-to-local*-principe. Dat uitgangspunt wordt als nobel beschouwd en ook onderschreven. Het idee dat Belgische lokale handelaars via een platform hun producten aan een ruimer publiek kunnen aanbieden, roept op zich geen weerstand op. Wel acht de spreker een belangrijke nuance noodzakelijk. De vraag stelt zich namelijk hoe men kan garanderen dat, zelfs indien in de beginfase uitsluitend producten van Belgische of minstens Europese oorsprong worden aangeboden, wordt vermeden dat er na verloop van tijd alsnog producten van Chinese oorsprong op het platform verschijnen.

Binnen de Belgische handel leeft de uitgesproken vrees dat men gefaseerd te werk zou gaan: aanvankelijk strikt *local-to-local*, om het platform later open te stellen naar buitenlandse producten. Het feit dat bnode geen controlerende rol zal opnemen, versterkt die bezorgdheid. Daardoor dreigt volgens hem een achterpoortje te ontstaan waardoor op termijn producten worden aangeboden tegen lagere prijzen en onder andere voorwaarden dan die waaraan Belgische handelaars zijn gebonden.

Een ander aandachtspunt betreft het voorwaarden- en tariefbeleid. Belgische handelaars vrezen dat zij, zelfs indien alles volledig conform de regelgeving verloopt, als kleinere spelers minder gunstige voorwaarden zullen krijgen dan grote internationale platformen. Dat verschil leidt tot een structureel competitief nadeel. Daarom wordt gevraagd om hierover in overleg te treden met bnode en te streven naar een gelijk speelveld op het vlak van tarieven en voorwaarden tussen grote platformen en lokale Belgische handelaars.

Tot slot benadrukt de spreker dat Comeos zich niet verzet tegen het principe van een MoU, ook niet wanneer dit betrekking heeft op bpost of bnode. Integendeel, de federatie wil vanuit de Belgische handel nauwer samenwerken en elkaar wederzijds versterken om de handel te stimuleren. Hij besluit met een open vraag over hoe een MoU tussen bnode en de Belgische handel concreet zou kunnen worden vormgegeven.

C. Inleidende uiteenzetting van de heer Christophe Wambersie, secretaris-generaal, Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ)

De heer Christophe Wambersie (NSZ) herinnert eraan dat het NSZ zowel Franstalige als Nederlandstalige

asiatische ne soit pas soumise aux mêmes conditions, contrôles et obligations.

La principale préoccupation concerne toutefois l'aspect suivant, à savoir le principe "*local-to-local*". Ce principe est considéré comme noble et est également approuvé. L'idée que les commerçants locaux belges puissent proposer leurs produits à un public plus large via une plateforme ne suscite en soi aucune opposition. L'orateur estime toutefois qu'une nuance importante est nécessaire. En effet, la question se pose de savoir comment garantir que, même si dans un premier temps seuls des produits d'origine belge ou au moins européenne sont proposés, des produits d'origine chinoise n'apparaîtront pas sur la plateforme au fil du temps.

Le secteur du commerce belge craint clairement que l'on procède par étapes: d'abord strictement *local-to-local*, pour ensuite ouvrir la plateforme aux produits étrangers. Le fait que bnode n'assumera aucun rôle de contrôle renforce cette inquiétude. Selon lui, cela risque de créer une porte dérobée qui permettra à terme de proposer des produits à des prix inférieurs et à des conditions différentes de celles auxquelles sont soumis les commerçants belges.

Un autre point préoccupant concerne la politique en matière de tarifs et de conditions. Les commerçants belges craignent que, même si tout se déroule en totale conformité avec la réglementation, ils obtiennent, en tant que petits acteurs, des conditions moins favorables que les grandes plateformes internationales. Cette différence entraîne un désavantage concurrentiel structurel. C'est pourquoi il est demandé de procéder à une concertation à ce sujet avec bnode et de s'efforcer de créer des conditions équitables en matière de tarifs et de conditions entre les grandes plateformes et les commerçants belges locaux.

Pour conclure, l'orateur souligne que Comeos ne s'oppose pas au principe d'un protocole d'entente, même lorsqu'il concerne bpost ou bnode. Au contraire, la fédération souhaite que le commerce belge collabore plus étroitement et se renforce mutuellement afin de stimuler les échanges commerciaux. Il termine par une question ouverte sur la manière dont un protocole d'entente entre bnode et le commerce belge pourrait être concrètement mis en place.

C. Exposé introductif de M. Christophe Wambersie, secrétaire général, Syndicat Neutre pour Indépendants (SNI)

M. Christophe Wambersie (SNI) rappelle que le SNI représente les commerçants indépendants, tant du côté

zelfstandige handelsondernemers vertegenwoordigt, ongeacht of zij als natuurlijke persoon dan wel als vennootschap actief zijn.

De algemene context van het MoU tussen bnode en Temu heeft rechtstreekse gevolgen voor de zelfstandige handelsondernemers. De spreker licht toe dat Comeos zich meer richt op de grote ondernemingen, maar acht het noodzakelijk het debat in een bredere context te plaatsen om zo inzicht te krijgen in de bezorgdheden van de sector van de zelfstandige handelsondernemers over een situatie die onvoldoende duidelijk is.

De zelfstandige handelsondernemer moet een steeds hardere concurrentie het hoofd bieden. Stedelijke winkelzones worden beschreven als weinig aantrekkelijk, met name vanwege de problemen op het stuk van winkeldichtheid, netheid en veiligheid. Die moeilijkheden zijn algemeen bekend. Een handelsactiviteit in het stadscentrum is thans geen eenvoudige aangelegenheid.

Daarnaast is er ook nog de structurele concurrentie tussen de stadscentra en de winkelcentra in de stadsrand, die zich blijven ontwikkelen en waarvan de winkeloppervlakte blijft uitbreiden. De opkomst van e-commerce versterkt die concurrentiedruk nog verder. Voorts vormen verkoopplatforms tussen particulieren, zoals Vinted, een nieuw soort concurrentie op de markt.

Om die context voort te verduidelijken, licht de spreker de evolutie van het aantal faillissementen toe. Hij wijst er allereerst op dat faillissementen vooral de grotere ondernemingen treffen, terwijl kleinere ondernemers meestal vrijwillig hun activiteiten stopzetten bij gebrek aan voldoende inkomsten, door een moeilijke economische situatie of wegens het einde van de beroepsloopbaan.

Wat de eerste tien maanden van 2025 betreft (de gegevens voor november en december ontbreken nog), blijkt uit de cijfers van *Trends Business Information* dat het aantal faillissementen tussen 2021 en 2025 is gestegen van 725 naar 1228, een stijging met bijna 70 %. In de detailhandel in woninginrichting bedraagt de stijging 100 %, terwijl die in de detailhandel in kleding 73 % bedraagt. Bijzondere aandacht is vereist voor de sectoren waarin Temu het meest actief is, zoals woninginrichting, spelletjes, speelgoed en dames- en kinderkleding. Uit alle gegevens blijkt hoe dan ook een systematische toename van het aantal faillissementen.

Voorts lijkt het relevant te bekijken hoe het de zelfstandige handelsondernemers vergaat wat het starten en stopzetten van activiteiten betreft. Sinds 2021 neemt het aantal nieuwe ondernemingen onder NACE-code 47

francophone que du côté néerlandophone, qu'ils exercent en personne physique ou sous forme de société.

Le contexte général du protocole entre bnode et Temu concerne directement le commerce indépendant. L'orateur précise que Comeos développe une approche davantage orientée vers les grandes entreprises, mais estime nécessaire de replacer le débat dans une toile de fond plus large, afin de comprendre les inquiétudes du secteur des commerçants indépendants face à une situation qui manque de clarté.

Pour l'intervenant, le commerce indépendant est confronté à une concurrence de plus en plus dure. Les centres commerciaux urbains sont décrits comme peu attractifs, en raison notamment de problèmes de densité commerciale, de propreté et de sécurité. Ces difficultés sont bien connues. Exercer une activité commerciale en centre-ville n'est pas aisé au quotidien.

À cette réalité s'ajoute une concurrence structurelle entre les centres-villes et les centres commerciaux périphériques, qui poursuivent leur développement et augmentent leurs surfaces commerciales. L'essor de l'e-commerce renforce encore cette pression concurrentielle. Les plateformes de vente entre particuliers, par exemple Vinted, constituent aussi une nouvelle source de concurrence sur le marché.

Afin d'illustrer ce contexte, l'orateur présente l'évolution des faillites. Il précise tout d'abord que les faillites concernent principalement les structures de plus grande taille, tandis que les plus petites entreprises cessent le plus souvent leur activité par fermeture volontaire, faute de revenus suffisants, en raison d'une situation économique difficile ou à l'issue d'un parcours professionnel.

Sur les dix premiers mois de l'année 2025, en l'absence encore des données de novembre et décembre, et sur la base des chiffres de *Trends Business Information*, il ressort qu'entre 2021 et 2025, le nombre de faillites est passé de 725 à 1228, soit une augmentation de près de 70 %. Dans le commerce de détail de mobilier de maison, l'augmentation atteint 100 %, tandis qu'elle s'élève à 73 % dans le commerce de détail de vêtements. Une attention particulière est portée aux secteurs dans lesquels Temu est la plus active, tels que le mobilier de maison, les jeux, les jouets et les vêtements pour dames et pour enfants. L'ensemble des données met en évidence une augmentation systématique du nombre de faillites.

Il apparaît également pertinent d'examiner la situation des commerçants indépendants en matière de créations et de cessations d'activité. Depuis 2021, les créations d'activité relevant du code NACE 47, correspondant au

(handel) af. In 2021 werden nog 11.255 nieuwe ondernemingen geregistreerd, tegenover 7947 in 2025, met dien verstande dat de laatste twee maanden van het jaar dus nog niet in die cijfers zijn opgenomen. Zelfs mocht het eindtotaal meer dan 8000 nieuwe ondernemingen bedragen, dan nog blijft dat aanzienlijk lager dan het niveau van 2021, wat een neerwaartse trend bevestigt.

Gelijklopend daarmee is het aantal stopzettingen van ondernemingen gestegen van 7627 in 2021 naar 9599 in 2025. De gegevens maken een onderscheid tussen de rechtspersonen en de natuurlijke personen. Een en ander resulteert in een nettodaling van het aantal handelaars, met een negatief saldo van meer dan 20 %. Neemt men alleen de natuurlijke personen in aanmerking, de zelfstandige handelsondernemers dus, dan bedraagt de daling over de afgelopen jaren 36 %.

De heer Wambersie vindt het bijzonder veelzeggend dat 44 % van de over vijf jaar tijd geregistreerde stopzettingen van ondernemingen betrekking heeft op ondernemingen die minder dan vijf jaar hebben bestaan. Daaruit blijkt hoe het steeds moeilijker wordt om een handelsactiviteit op te starten en voort te zetten, aangezien bijna de helft van de handelaars ermee ophoudt voordat ze vijf jaar actief zijn.

Die bevindingen zijn overwegend negatief, maar verschaffen de noodzakelijke context om het standpunt van het NSZ te onderbouwen.

Het probleem van leegstaande handelsruimten komt ook aan bod. Voor Brussel en Vlaanderen zijn er geen gedetailleerde cijfers. In Wallonië werd een gemiddelde commerciële leegstand van 21 % vastgesteld, met aanzienlijke verschillen tussen de provincies onderling, zoals Waals-Brabant, Luik en Henegouwen. Het gemiddelde leegstandscijfer voor handelsruimten bedraagt 12 % in Vlaanderen en 16 % in Brussel. Zelfstandige handelaars moeten dus in een bijzonder moeilijke omgeving hun activiteit ontplooiën en standhouden.

De spreker benadrukt dat het NSZ niet tegen e-commerce is; het is een natuurlijke ontwikkeling van de consumptiepatronen. De omzet in deze sector bedroeg 17 miljard euro in 2024 en 25 miljard in 2025. De overgrote meerderheid van de consumenten maakt gebruik van e-commerce, wat betekent dat er rekening mee moet worden gehouden. Zelfstandige handelaars proberen zich aan te passen, vaak met aanzienlijke vertraging.

Die algemene context vormt het kader voor de hier besproken kwestie. Een eerste knelpunt is de transparantie. De spreker herinnert eraan dat de CEO van bnode, de heer Chris Peeters, het protocol voorstelt als een loutere totstandkoming van een markt (*marketplace*).

commerce, sont en diminution. En 2021, 11.255 créations d'activité étaient recensées, contre 7947 en 2025, étant entendu que deux mois ne sont pas encore intégrés dans les chiffres. Même si le total final dépassera les 8000 créations, il restera nettement inférieur aux niveaux de 2021, ce qui confirme une tendance à la baisse.

Parallèlement, les cessations d'activité sont passées de 7627 en 2021 à 9599 en 2025. Les données distinguent les personnes morales et les personnes physiques. Il en résulte une diminution nette du nombre de commerçants, avec un solde négatif supérieur à 20 %. Et si on ne prend que les personnes physiques, c'est-à-dire les commerçants indépendants, la baisse atteint 36 % sur les dernières années.

Pour M. Wambersie, un élément particulièrement significatif réside dans le fait que 44 % des cessations d'activité enregistrées sur cinq ans concernent des entreprises ayant moins de cinq ans d'existence. Cette donnée illustre la difficulté croissante à lancer une activité commerciale et à s'y maintenir, près de la moitié des commerçants cessant leur activité avant d'atteindre cinq ans d'ancienneté.

Bien que ces constats soient majoritairement négatifs, ils constituent le cadre nécessaire pour étayer la position du SNI.

La problématique des cellules commerciales vides est également évoquée. À défaut de chiffres détaillés pour Bruxelles et la Flandre, un taux moyen de vacance commerciale de 21 % est observé en Wallonie, avec d'importantes disparités entre provinces telles que le Brabant wallon, Liège ou le Hainaut. Le taux moyen de vacance commerciale est de 12 % en Flandre et de 16 % à Bruxelles. Le commerce indépendant doit donc évoluer et se maintenir dans un environnement particulièrement contraint.

S'agissant de l'e-commerce, l'intervenant rappelle que le SNI n'y est pas opposé et qu'il s'agit d'une évolution naturelle des modes de consommation. Le chiffre d'affaires dans ce secteur atteint 17 milliards d'euros en 2024 et 25 milliards d'euros en 2025. La grande majorité des consommateurs y recourt désormais, ce qui impose d'en tenir compte. Les commerçants indépendants tentent de s'y adapter, souvent avec un retard important.

Ce contexte général constitue le cadre de la question examinée. La première préoccupation porte sur la transparence. L'intervenant rappelle que le CEO de bnode, M. Chris Peeters, présente le protocole comme une simple mise en place d'un marché (*marketplace*).

In beginsel wordt het bestaan van meerdere spelers, zoals Amazon of bol.com, niet betwist en is de opkomst van een nieuwe speler op zich niet problematisch. Voor een strikt lokaal project zou er in principe een draagvlak kunnen bestaan.

De lezing van het memorandum van overeenstemming roept echter een aantal vragen op, vooral wanneer Temu er prat op gaat de efficiëntie en de prestaties van haar e-commerce distributie in België te verbeteren door middel van versterkte verdeelpunten en een specifiek beleid voor zware pakketten. Men kan daarom moeilijk beweren dat het gaat om de loutere totstandkoming van een markt (*marketplace*), temeer daar het bedrijfsmodel van Temu draait rond de verkoop van Chinese producten in België.

De spreker legt uit dat het NSZ graag meer informatie zou hebben over het *local-to-local*-concept, de aangegane verplichtingen, het tijdschema en de doelstellingen. Momenteel is daarover namelijk geen concrete informatie beschikbaar.

Hij benadrukt dat het SNZ niet tegen concurrentie is; die is immers een integraal onderdeel van elke commerciële activiteit. Waar het wel om gaat, is dat de concurrentie tussen alle spelers gezond en eerlijk moet zijn. België beschikt daartoe over regelgeving inzake eerlijke concurrentie, consumentenbescherming en handelspraktijken. Die regels moeten zorgen voor een evenwicht tussen alle spelers, van de kleinste tot de grootste, met inbegrip van platformen, om consumenten een breed en gedifferentieerd aanbod te bieden.

Een deel van de kritiek op Temu slaat op producten die niet alleen goedkoper zijn, maar ook minder veilig en duurzaam en geproduceerd in onduidelijke arbeidsomstandigheden. Die aspecten worden momenteel grondig geanalyseerd door de Europese Commissie. De recente publicatie van het kmo-plan van minister Simonet is een goede zaak. De spreker is in het bijzonder tevreden met maatregel 43, met het oog op het inzetten van de toezichthoudende autoriteiten in het kader van een taskforce voor de bestrijding van oneerlijke concurrentie.

Die maatregel zou een eerste keer kunnen worden toegepast op het voorliggende memorandum van overeenstemming tussen bnode en Temu, teneinde te waarborgen dat alle actoren in het kader van hun handelspraktijken dezelfde regels inzake conformiteit en certificering naleven, zowel op het Europese als op het Belgische niveau. Zo dient overeenkomstig de regels inzake reclameaanbiedingen daadwerkelijk gedurende een bepaalde periode een referentieprijs te worden toegepast, wat voor sommige van de door Temu aangeboden producten moeilijk te controleren valt.

Sur le principe, l'existence de plusieurs acteurs, tels qu'Amazon ou bol.com, n'est pas contestée, et l'émergence d'un nouvel acteur n'est pas problématique en soi. Un projet strictement local pourrait, en principe, recueillir l'adhésion.

Toutefois, la lecture du protocole d'entente soulève des interrogations, notamment lorsque Temu se félicite d'améliorer l'efficacité et la performance de sa distribution e-commerce en Belgique, via des points relais renforcés et des politiques spécifiques pour les colis lourds. Il est dès lors difficile de considérer qu'il s'agisse uniquement de la mise en place d'un marché (*marketplace*), alors que le cœur du modèle économique de Temu repose sur la vente de produits chinois en Belgique.

L'orateur explique que le SNI aimerait avoir plus d'informations concernant le concept de "*local-to-local*", les engagements pris, leur calendrier et leurs objectifs, aucun élément concret n'étant actuellement disponible à ce sujet.

Il rappelle que le SNI ne s'oppose pas à la concurrence, qui fait partie intégrante de toute activité commerciale. L'enjeu réside toutefois dans l'existence d'une concurrence saine et loyale entre tous les acteurs. La Belgique dispose à cet effet de réglementations relatives à la concurrence loyale, à la protection du consommateur et aux pratiques du commerce. Ces règles visent à garantir un équilibre entre l'ensemble des acteurs, du plus petit au plus grand, y compris les plateformes, afin d'assurer aux consommateurs une offre large et différenciée.

Certaines critiques concernant Temu portent sur des produits moins chers, mais aussi moins sûrs, moins durables et issus de conditions de travail opaques. Ces éléments font actuellement l'objet d'analyses approfondies au niveau de la Commission européenne. La publication récente du plan PME de la ministre Simonet est saluée. L'orateur se réjouit en particulier de l'existence de la mesure 43, qui prévoit la mobilisation des autorités de contrôle au sein d'une task-force pour lutter contre la concurrence déloyale.

Le dossier en question, à savoir le protocole entre bnode et Temu, pourrait constituer un premier cas d'application de cette mesure, afin de garantir que tous les acteurs respectent les mêmes règles, tant au niveau européen, en matière de conformité et de certification, qu'au niveau belge, en ce qui concerne les pratiques du commerce. À titre d'exemple, les règles relatives aux promotions imposent un prix de référence réellement appliqué pendant une période déterminée, ce qui constitue une exigence difficile à vérifier pour certains produits proposés par Temu.

Volgens heer Wambersie echter vindt bnode dat die aspecten niet onder zijn verantwoordelijkheid vallen en plaatst het de noodzaak zijn marktaandeel in stand te houden voorop. Het wil dan ook worden gerustgesteld, inclusief door de Belgische regering, dat het MoU uitsluitend betrekking heeft op een markt (*marketplace*), dus niet op een partnerschap voor de ontwikkeling van e-commerce gebaseerd op de verhandeling van hoofdzakelijk Chinese producten die momenteel op Europees niveau onder vuur liggen.

De spreker vindt het voorbarig om actie te ondernemen zonder zich er vooraf van te vergewissen dat die producten volledig voldoen aan de Europese en Belgische regelgeving. Alleen dan kunnen ze immers op de markt worden gebracht, net als de producten van elke andere speler die de geldende regels in acht neemt.

De situatie moet dus hoe dan ook worden verduidelijkt, met name via een overeenkomst waarin ondubbelzinnig wordt vastgesteld dat het MoU uitsluitend op een markt (*marketplace*) betrekking heeft. Er kan geen bezwaar zijn tegen Chinese producten die aan de Belgische wetgeving voldoen. Er dient prioritair te worden gefocust op de naleving van de wetgeving en de overheid dient gaandeweg op te treden.

Tot slot vestigt de spreker de aandacht van de parlementsleden op de aangeleverde cijfers. Hij blijft ervan overtuigd dat de komst van spelers zoals Temu er de situatie voor de zelfstandige handelaars niet gemakkelijker zal op maken. Daarom moeten we nadenken over een echt plan ter ondersteuning en versterking van de zelfstandige handelaars, die een essentiële en structurerende rol spelen in onze stadscentra.

Ook de maatschappelijke rol van de zelfstandige handelaars valt niet te onderschatten; zij zijn immers vaste aanspreekpunten voor buurtbewoners, consumenten en burgers. Elke verloren job is een persoonlijk, economisch en sociaal drama. Afgaande op het aantal faillissementen en stopzettingen van activiteiten verkeren veel gezinnen van zelfstandigen al in ernstige moeilijkheden of hebben ze zich reeds uit het economische circuit teruggetrokken.

Tot slot acht de spreker het essentieel om, in het licht van de thans geleverde kritiek op de Temu-producten, de handelaars gerust te stellen en de situatie uit te klaren door elke dubbelzinnigheid uit de wereld te helpen. Dat vergt een geleidelijke en gestructureerde aanpak.

D. Inleidende uiteenzetting van de heer Frank Socquet, directeur studiedienst, UNIZO

De heer Frank Socquet (UNIZO) stipt aan dat UNIZO een goed gekende organisatie is die de belangen van

M. Wambersie fait toutefois remarquer que bnode considère ces aspects comme ne relevant pas de sa responsabilité et souligne la nécessité de préserver ses parts de marché. Le SNI souhaite dès lors être rassuré, y compris par le gouvernement belge, sur le fait que le protocole d'entente porte exclusivement sur un marché (*marketplace*), et non sur un partenariat de développement de l'e-commerce, qui reposerait sur des produits chinois actuellement contestés au niveau européen.

L'orateur estime qu'il est prématuré d'agir sans s'assurer au préalable que ces produits respectent pleinement les réglementations européennes et belges. Ce n'est qu'à cette condition qu'ils pourraient être commercialisés au même titre que ceux de tout autre acteur respectueux des règles en vigueur.

Dans ce cadre, l'orateur souligne la nécessité de clarifier la situation, notamment avec un contrat établissant sans ambiguïté que le protocole d'entente concerne exclusivement un marché (*marketplace*). Si des produits chinois respectent la législation belge, il n'y a pas lieu de s'y opposer. Le respect des législations doit constituer la priorité absolue, et l'action publique devrait s'inscrire dans une démarche progressive.

Enfin, l'attention des parlementaires est attirée sur les chiffres présentés. L'orateur reste convaincu que l'arrivée successive d'acteurs tels que Temu n'améliorera pas la situation du commerce indépendant. Il apparaît dès lors nécessaire de réfléchir à un véritable plan de soutien et de renforcement du commerce indépendant, acteur essentiel et structurant des centres-villes.

Le rôle social des commerçants indépendants est également mis en avant, en tant que points de contact réguliers pour les riverains, les consommateurs et les citoyens. Toute perte d'emploi constitue un drame personnel, économique et social. Au regard du nombre de faillites et de cessations d'activité, de nombreuses familles d'indépendants se trouvent déjà en grande difficulté ou ont quitté le circuit économique.

Finalement, l'orateur juge essentiel de rassurer, de clarifier la situation et d'exclure toute ambiguïté dans le contexte actuel, marqué par les critiques adressées aux produits Temu, en veillant à agir de manière progressive et structurée.

D. Exposé introductif de M. Frank Socquet, directeur du service d'études, UNIZO

M. Frank Socquet (UNIZO) souligne que l'UNIZO est une organisation bien connue qui défend les intérêts

zelfstandige ondernemers behartigt, zowel van zelfstandige kmo's als van vrije beroepen. Binnen die werking neemt de retailsector een bijzonder belangrijke plaats in, in die mate zelfs dat UNIZO over een eigen specifieke retailwerking beschikt.

Om de twee jaar organiseert UNIZO een grootschalige bevraging die resulteert in een uitgebreid e-commerce-rapport. Vooraleer in te gaan op de samenwerking tussen bnode en Temu, licht de spreker enkele kerncijfers uit dat rapport toe.

Zo verkoopt 64 % van de zelfstandige winkeliers online. De meerderheid daarvan doet dit via een eigen webshop, namelijk 88 %. Slechts 10 % van de online actieve zelfstandige winkeliers maakt gebruik van een onlinemarktplaats, wat een duidelijke minderheid vormt. Voor de meeste zelfstandige winkeliers is e-commerce bovendien geen doorslaggevende factor in de totale jaar-omzet. De mediaan bedraagt ongeveer 5 %, al bestaan er aanzienlijke verschillen naargelang van het type producten dat wordt aangeboden.

Wanneer zelfstandige winkeliers worden bevraagd naar de grootste hinderpalen of bedreigingen, duidt 62 % internationale webshops aan als belangrijkste bedreiging. Vervolgens worden onlinemarketing en vindbaarheid genoemd, in het bijzonder omwille van de hoge kosten, evenals andere kosten verbonden aan onlineverkoop. Dit toont volgens hem duidelijk aan dat actief zijn op onlineplatformen aanzienlijke financiële lasten met zich meebrengt. Voor sommige zelfstandige winkeliers zijn die platformen een nuttig instrument, voor anderen een noodzakelijk kwaad. UNIZO erkent die realiteit, maar benadrukt dat dit niet uitsluitend positieve gevolgen heeft.

De retailsector staat zwaar onder druk. Uit faillissementscijfers blijkt dat retailsector de hoogste faillissementsgraad kent van alle sectoren in België. De druk op de sector is dan ook aanzienlijk. In dat verband wijst de heer Socquet op het verschil in schaal: waar bnode spreekt over ongeveer 25.000 werknemers, omvat de retailsector in totaal circa 315.000 zelfstandigen en werknemers. Dat geheel moet in een breder maatschappelijk perspectief worden bekeken.

Internationale platformen dragen bij tot die druk op de retailsector. UNIZO heeft daarom een specifiek dossier uitgewerkt over oneerlijke concurrentie door niet-Europese handelsplatformen. Daarbij benadrukt de spreker dat niet elk platform gelijk is. Platformen zijn een onmiskenbare

des entrepreneurs indépendants, tant des PME indépendantes que des professions libérales. Le secteur du commerce de détail occupe une place particulièrement importante dans le cadre de ces activités, à tel point que l'UNIZO dispose de son propre réseau dédié au commerce de détail.

Tous les deux ans, l'UNIZO organise une grande enquête qui débouche sur un rapport détaillé consacré à l'e-commerce. Avant d'aborder la collaboration entre bnode et Temu, l'orateur commente quelques chiffres clés tirés de ce rapport.

64 % des commerçants indépendants vendent en ligne. La majorité d'entre eux, soit 88 %, le font via leur propre boutique en ligne. Seuls 10 % des commerçants indépendants actifs en ligne utilisent une place de marché en ligne, ce qui représente une nette minorité. Pour la plupart des commerçants indépendants, le commerce électronique n'est en outre pas un facteur déterminant dans le chiffre d'affaires annuel total. La médiane est d'environ 5 %, mais il existe des différences considérables selon le type de produits proposés.

Lorsque l'on interroge les commerçants indépendants sur les principaux obstacles ou menaces, 62 % d'entre eux citent les boutiques en ligne internationales comme la menace la plus importante. Viennent ensuite le marketing en ligne et la visibilité, notamment en raison des coûts élevés, ainsi que d'autres coûts liés à la vente en ligne. Selon lui, cela montre clairement que la présence sur les plateformes en ligne entraîne des charges financières considérables. Pour certains commerçants indépendants, ces plateformes sont un outil utile, pour d'autres, un mal nécessaire. L'UNIZO reconnaît cette réalité, mais souligne que cela n'a pas que des conséquences positives.

Le secteur du commerce de détail est soumis à une forte pression. Les chiffres relatifs aux faillites montrent que ce secteur affiche le taux de faillite le plus élevé de tous les secteurs en Belgique. La pression sur ce secteur est donc considérable. À cet égard, M. Socquet souligne la différence d'échelle: alors que bnode parle d'environ 25.000 travailleurs, le secteur du commerce de détail compte au total environ 315.000 indépendants et salariés. Il convient d'examiner cette situation dans une perspective sociétale plus large.

Les plateformes internationales contribuent à cette pression sur le secteur du commerce de détail. C'est pourquoi l'UNIZO a élaboré un dossier spécifique sur la concurrence déloyale des plateformes commerciales non européennes. L'orateur souligne à cet égard que

realiteit, maar er bestaat ook een overtreffende trap, die volgens hem wordt bereikt bij Temu.

In de media verschenen talrijke berichten over problemen inzake productveiligheid. Daarnaast lopen onderzoeken naar privacy, naar mogelijke oneerlijke concurrentie door staatssteun en naar andere praktijken die de concurrentiepositie van de Belgische economie ondermijnen. De spreker illustreert dit aan de hand van een concreet voorbeeld uit zijn persoonlijke ervaring als jonge papa. Het kinderboekenfiguurtje *Anna* wordt op Temu op honderden producten aangeboden, zelfs met vermelding van de auteur, ondanks het feit dat zij geen commerciële relatie heeft met Temu. Hoewel dit werd gemeld en de producten tijdelijk werden verwijderd, verschenen zij korte tijd later opnieuw online. Op het vlak van productveiligheid, privacy, staatssteun en bescherming van intellectuele eigendomsrechten vormt Temu dan ook geen geschikt voorbeeld van een betrouwbare partner.

Tegen die achtergrond uit de spreker zijn verbazing over het afsluiten van een MoU tussen Temu en bnode. Bnode is geen gewoon bedrijf, maar een economisch overheidsbedrijf met de Belgische overheid als meerderheidsaandeelhouder. Van een dergelijke onderneming verwacht de spreker een andere ingesteldheid in haar zakelijk handelen.

Bovendien beschikt bnode, gelet op haar historische rol, over een bijzonder uitgebreid netwerk binnen de samenleving. De spreker wijst erop dat sommige handelaars (economisch) afhankelijk zijn van bnode voor de ophaling en bedeling van pakjes. Daarbij wil hij ook benadrukken dat deze opmerking niet louter kritisch bedoeld is. Ook in afgelegen gebieden levert bnode degelijk werk en zijn vele UNIZO-leden tevreden over de dienstverlening.

Tegelijkertijd blijft de rol van bnode duidelijk. De spreker verwijst naar berichtgeving in *Le Soir* en benadrukt dat bnode geen alledaags bedrijf is en niet toevallig met de Belgische overheid een meerderheidsaandeelhouder heeft. Volgens publieke communicatie van bnode zou de samenwerking enkel bedoeld zijn om de lokale handel te versterken. Gelet op de eerder geschetste context stelt de spreker vast dat de lokale handel hier niet om vraagt. Temu is geen ngo en het gaat Temu niet uitsluitend om het versterken van de lokale handel.

De spreker meent dat het onjuist is dat bnode dit “geschil” blijft bestempelen als een “misverstand”. UNIZO

toutes les plateformes ne sont pas à mettre dans le même panier. Les plateformes sont une réalité incontestable, mais il existe aussi un summum, qui, selon lui, est atteint par Temu.

Les médias ont publié de nombreux articles sur des problèmes liés à la sécurité des produits. En outre, des enquêtes sont en cours sur la protection de la vie privée, sur une éventuelle concurrence déloyale due à des aides d'État et sur d'autres pratiques qui nuisent à la compétitivité de l'économie belge. L'orateur illustre son propos à l'aide d'un exemple concret tiré de son expérience personnelle en tant que jeune papa. Le personnage de livre pour enfants *Anna* est proposé sur Temu sur des centaines de produits, avec même la mention de l'auteur, alors qu'il n'existe aucune relation commerciale entre celui-ci et Temu. Bien que cela ait été signalé et que les produits aient été temporairement retirés, ils sont réapparus en ligne peu de temps après. En matière de sécurité des produits, de protection de la vie privée, d'aides d'État et de protection des droits de propriété intellectuelle, Temu ne constitue donc pas un exemple approprié de partenaire fiable.

Dans ce contexte, l'orateur exprime son étonnement quant à la conclusion d'un protocole d'entente entre Temu et bnode. Bnode n'est pas une entreprise ordinaire, c'est une entreprise publique économique dont les autorités belges sont les actionnaires majoritaires. L'orateur attend d'une telle entreprise un autre état d'esprit dans ses activités commerciales.

De plus, compte tenu de son rôle historique, bnode dispose d'un réseau particulièrement étendu au sein de la société. L'orateur souligne que certains commerçants dépendent (économiquement) de bnode pour l'enlèvement et la distribution des colis. Il tient également à préciser que cette remarque n'a pas pour seul but d'être critique. Même dans les zones reculées, bnode fournit un travail de qualité et de nombreux membres de l'UNIZO se disent satisfaits du service.

Dans le même temps, le rôle de bnode reste clair. L'orateur fait référence à un article paru dans *Le Soir* et souligne que bnode n'est pas une entreprise comme les autres et qu'il n'est pas fortuit que les autorités belges en soient l'actionnaire majoritaire. Selon les communications publiques de bnode, cette collaboration aurait pour seul objectif de renforcer le commerce local. Compte tenu du contexte décrit ci-dessus, l'orateur constate que le commerce local n'en a pas besoin. Temu n'est pas une ONG et son objectif n'est pas uniquement de renforcer le commerce local.

L'orateur estime qu'il est inexact que bnode continue de qualifier ce “différend” de “malentendu”. UNIZO comprend

begrijpt wel degelijk de uitleg van bnode dat het niet in de eerste plaats zou gaan om de verdeling van Chinese pakjes maar om de verdeling van “Europese” pakjes binnen de interne Europese markt.

Het fundamentele probleem blijft echter dat door de samenwerking met Temu een onderneming wordt ge-legitimeerd en versterkt die bekendstaat om oneerlijke concurrentie ten aanzien van de lokale handel. Dat is volgens hem geen misverstand, maar een bewuste commerciële keuze, ingegeven door louter commerciële belangen en drijfveren.

Ook op andere punten komt die spanning tussen bnode en de lokale handelaars terug. De heer Socquet verwijst onder meer naar de toeslag van één euro per verzonden pakket tijdens de eindejaarsperiode. Voor ondernemers met beperkte marges, zoals bijvoorbeeld webshops in chocoladeproducten, weegt dit zwaar door. Hoewel het een periode van hoge vraag betreft, worden zij door deze toeslag verplicht hun prijzen te verhogen, wat voor velen moeilijk te begrijpen is.

Daarnaast wijst de spreker op communicatie rond duurzaamheid, zoals de promotie van de bbox. Gratis retourzendingen, waaronder het massaal terugsturen van kleding, hebben een aanzienlijke impact op ondernemers, mobiliteit en klimaat en kunnen moeilijk als duurzaam worden beschouwd. Ook een nieuwe tariefverhoging doorgevoerd door bnode, deels boven op de indexatie, baart zorgen. Het algemene gevoel is dat bnode steeds meer rekent op kmo's zonder bijkomende ondersteuning.

In aansluiting daarop verwijst de spreker naar de vraag van de heer De Greef hoe een charter tussen bnode en de Belgische handel eruit zou kunnen zien. Een dergelijk charter zou mogelijk minder rendabel zijn voor bnode dan een samenwerking met Temu, maar zou wel maatschappelijk waardevol zijn.

Tot slot formuleert de heer Socquet twee vragen aan de leden van deze commissie. Enerzijds vraagt hij hoe de rol van bnode moet worden ingevuld nu commerciële belangen steeds sterker primeren, ondanks haar specifiek statuut met de overheid als meerderheidsaandeelhouder. In dat kader stelt de spreker zich luidop de vraag of de wet van 21 maart 1991 aan herziening toe is.

Anderzijds erkent de spreker dat bnode onder commerciële druk staat en binnen het huidige wettelijke kader handelt. De kernvraag bestaat erin welke maatregelen kunnen worden genomen om te voorkomen dat Belgische ondernemers hun data, intellectuele

parfaitement l'explication de bnode selon laquelle il ne s'agirait pas en premier lieu de la distribution de colis chinois, mais bien de la distribution de colis "européens" au sein du marché intérieur européen.

Le problème fondamental reste toutefois que la collaboration avec Temu légitime et renforce une entreprise connue pour sa concurrence déloyale vis-à-vis du commerce local. Selon lui, il ne s'agit pas d'un malentendu, mais d'un choix commercial délibéré, motivé par des intérêts et des motivations purement commerciaux.

Cette tension entre bnode et les commerçants locaux se retrouve également sur d'autres points. M. Socquet fait notamment référence au supplément d'un euro par colis expédié pendant la période de fin d'année. Pour les entrepreneurs dont les marges sont limitées, comme les boutiques en ligne de produits chocolatés, cela pèse lourdement. Bien qu'il s'agisse d'une période de forte demande, ce supplément les oblige à augmenter leurs prix, ce qui est difficile à comprendre pour beaucoup.

Par ailleurs, l'orateur souligne l'importance de la communication autour de la durabilité, comme la promotion de la bbox. Les retours gratuits, notamment les retours massifs de vêtements, ont un impact considérable sur les entrepreneurs, la mobilité et le climat, et peuvent difficilement être considérés comme durables. Une nouvelle augmentation des tarifs appliquée par bnode, en partie au-delà de l'indexation, est également préoccupante. Le sentiment général est que bnode compte de plus en plus sur les PME sans leur apporter de soutien supplémentaire.

Dans la foulée, l'orateur renvoie à la question de M. De Greef concernant la forme que pourrait prendre une charte entre bnode et le commerce belge. Une telle charte serait peut-être moins rentable pour bnode qu'une collaboration avec Temu, mais elle aurait tout son sens pour la société.

Pour conclure, M. Socquet pose deux questions aux membres de cette commission. D'une part, il demande comment le rôle de bnode doit être rempli maintenant que les intérêts commerciaux priment de plus en plus, malgré son statut spécifique avec les pouvoirs publics comme actionnaire majoritaire. Dans ce contexte, l'orateur s'interroge sur l'opportunité de réviser la loi du 21 mars 1991.

D'autre part, l'orateur reconnaît que bnode subit des pressions commerciales et agit dans le cadre juridique actuel. La question centrale est de savoir quelles mesures peuvent être prises pour éviter que les entrepreneurs belges ne perdent leurs données, leurs droits de propriété

eigendomsrechten en privacy verliezen wanneer dergelijke platformen verder uitbreiden in Europa. Daarbij wijst hij op de rol van de Economische Inspectie, de Belgische Mededingingsautoriteit, de Europese Commissie en de Gegevensbeschermingsautoriteit.

De spreker besluit dat UNIZO haar leden niet zal adviseren om actief te worden op het betrokken platform.

E. Inleidende uiteenzetting van professor Ignaas Devisch, UGent

Professor Ignaas Devisch (UGent) stipt aan dat hij zich gezien zijn expertise niet zal uitspreken over de juridische of politieke aspecten van de samenwerking tussen bnode en Temu. Wat de ethische aspecten daarentegen betreft wenst de spreker enkele spanningsvelden en dilemma's in kaart te brengen, zodanig dat de leden van het Parlement minstens op een geïnformeerde manier hun standpunt kunnen bepalen.

Samenwerking met Chinese bedrijven is niet altijd vrij van zorgen. Er is de blijvende bezorgdheid over het respect voor mensenrechten en de sociale rechten van werknemers ter plaatse. Bovendien is al vaak gebleken dat we bij samenwerking met Chinese partners waakzaam moeten zijn in termen van mogelijke schending van privacy of andere slinkse methoden die mogelijk de veiligheid van het land in gevaar kunnen brengen.

Bnode is niet zomaar een vrije speler op de markt. Het is voor de helft in handen van de Belgische Staat. Dat vraagt om extra waakzaamheid over samenwerkingsverbanden die het aangaat. De spreker wijst de leden van de commissie er ook op dat bijvoorbeeld universiteiten zoals degene waaraan hij verbonden is, onderzoeks-samenwerkingen vooraf screenen in functie van respect voor mensenrechten of mogelijke *dual use*-toepassingen die een risico zouden kunnen vormen. Misschien kan de overheid naar mogelijke samenwerkingen met actoren uit derde landen iets vergelijkbaars opzetten zodanig dat ze minstens *a priori* de risico's in kaart kan brengen en op die manier tot gefundeerde beslissingen kan komen. Nu lijkt dat niet het geval en kan de beslissing de schijn van een louter economische opportuniteit niet wegwerken.

Het zou tevens gepast zijn om een consistent beleid te voeren. Als bij Temu risico's zouden bestaan op inbreuken op veiligheidsnormen voor producten die de Belgische markt bereiken, dan is het aangewezen om het eigen beleid consequent toe te passen: men kan niet tegelijk pleiten voor strengere regels en diezelfde regels vervolgens zelf naast zich neerleggen.

intellectuelle et leur droit à la vie privée si ces plateformes continuent à se développer en Europe. Il souligne à cet égard le rôle de l'Inspection économique, de l'Autorité belge de la concurrence, de la Commission européenne et de l'Autorité de protection des données.

L'orateur conclut que l'UNIZO ne conseillera pas à ses membres d'être actifs sur la plateforme en question.

E. Exposé introductif du prof. Ignaas Devisch, UGent

Le professeur Ignaas Devisch (UGent) souligne que, compte tenu de son expertise, il ne se prononcera pas sur les aspects juridiques ou politiques de la collaboration entre bnode et Temu. En revanche, en ce qui concerne les aspects éthiques, l'orateur souhaite mettre en évidence certains points de tension et dilemmes, afin que les membres du Parlement puissent au moins se forger une opinion en connaissance de cause.

Collaborer avec des entreprises chinoises n'est pas toujours un long fleuve tranquille. Il y a les craintes persistantes quant au respect des droits humains et des droits sociaux des travailleurs sur place. De plus, l'expérience a souvent montré que lorsque nous coopérons avec des partenaires chinois, nous devons rester vigilants face à d'éventuelles violations du droit à la vie privée ou à d'autres pratiques douteuses susceptibles de compromettre la sécurité du pays.

Bnode n'est pas un simple acteur libre d'agir à sa guise sur le marché. Elle est pour moitié aux mains de l'État belge. Cela exige une vigilance accrue quant aux partenariats qu'elle conclut. L'orateur attire également l'attention des membres de la commission sur le fait que, par exemple, des universités dont celle où il est actif, examinent au préalable les partenariats de recherche en fonction du respect des droits de l'homme ou des éventuelles applications à double usage qui pourraient présenter un risque. Peut-être les autorités pourraient-elles mettre en place un système similaire pour les éventuelles collaborations avec des acteurs de pays tiers, de manière à pouvoir au moins identifier les risques *a priori* et ainsi prendre des décisions éclairées. Cela ne semble pas être le cas actuellement et la décision ne peut dissiper l'impression qu'il s'agit d'une simple opportunité économique.

Il serait également opportun de mener une politique cohérente. Si Temu présente des risques de violation des normes de sécurité pour les produits qui arrivent sur le marché belge, il convient d'appliquer sa propre politique de manière cohérente: on ne peut pas à la fois plaider en faveur de règles plus strictes et ensuite ignorer ces mêmes règles.

Dat is des te prangender nu het onder meer gaat over producten die voor kinderen zijn bedoeld. Bescherming van de meest kwetsbaren staat in zowat elke ethische overweging centraal. Het lijkt de spreker gepast dit hier ook te doen. Hij wijst er ook op dat de Europese Commissie in 2025 Temu beschuldigd heeft van overtreding van de *Digital Services Act*, met name voor het niet voorkomen van de verkoop van onveilige producten en onvoldoende controle op verkopers en productveiligheid.

Tevens is er ook de vraag naar distributieve rechtvaardigheid, toch een belangrijk marktmechanisme dat mee door ethische prerogatieven is ingegeven: krijgt elke speler op de markt gelijke kansen om in concurrentie te gaan met anderen? De spreker begrijpt dat er gerede twijfel bestaat of dit hier het geval is. Indien Belgische spelers moeten concurreren met producten uit landen waar heel andere sociale spelregels gelden, dan is dat een mogelijke schending van die distributieve rechtvaardigheid. Dat een overheidsbedrijf dit naast zich neer zou leggen, is opmerkelijk.

Specifiek voor een overheidsbedrijf als bnode is een afweging van de impact op het publieke belang een cruciale overweging bij samenwerkingsverbanden met andere bedrijven. Professor Devisch heeft geen zicht op alle operationele details maar hij begrijpt uit eerdere discussies dat hier nog onduidelijkheid over bestaat. Ter wille van de transparantie en de openbaarheid van bestuur is het belangrijk dat hierover meer duidelijkheid wordt gecreëerd.

Pas nadat bovenstaande overwegingen leiden tot meer opheldering over de inhoud en draagwijdte van het MoU, kan een discussie ten gronde worden gevoerd. De spreker heeft niet de indruk dat zulks thans mogelijk is. Momenteel bestaat er nog te veel onduidelijkheid over de details van de samenwerking, is er geen publieke transparantie over voldoende veiligheidsgaranties, over eerlijke concurrentie en over de impact van de samenwerking van bnode met Temu voor het publieke belang van ons land. Hij hoopt dat deze hoorzitting hierin verbetering brengt.

Professor Devisch wijst de leden van de commissie er ook op dat in landen waar samenwerking tussen Temu en publieke diensten tot stand is gekomen, een aantal onderwerpen terugkeren: veiligheid, privacy, eerlijke concurrentie. Met name in Canada zijn er in 2024 al een aantal debatten hierover gevoerd. De bezorgdheden die in Canada zijn gerezen, lijken ook hier aan de orde, zelfs al is de Canadese speler niet in dezelfde mate verankerd in de overheid als bnode. Het lijkt de spreker daarom

Cela est d'autant plus urgent qu'il s'agit notamment de produits destinés aux enfants. La protection des plus vulnérables est au cœur de presque toutes les considérations éthiques. Il semble approprié à l'orateur de le faire ici aussi. Il souligne également que la Commission européenne a accusé Temu en 2025 d'avoir enfreint le règlement relatif à un marché intérieur des services numériques (*Digital Services Act*), notamment pour ne pas avoir empêché la vente de produits dangereux et pour avoir exercé un contrôle insuffisant sur les vendeurs et la sécurité des produits.

Se pose également la question de la justice distributive, un mécanisme de marché important qui est également motivé par des prérogatives éthiques: chaque acteur du marché bénéficie-t-il des mêmes chances de concurrencer les autres? L'orateur comprend qu'il existe des doutes légitimes quant à savoir si tel est le cas ici. Si les acteurs belges doivent concurrencer des produits provenant de pays où les règles sociales sont très différentes, cela peut constituer une violation de cette justice distributive. Il est pour le moins surprenant qu'une entreprise publique méconnaisse cette question.

Pour une entreprise publique telle que bnode, l'évaluation de l'impact sur l'intérêt public est un élément crucial à prendre en considération dans le cadre de partenariats avec d'autres entreprises. Le professeur Devisch n'a pas connaissance de tous les détails opérationnels, mais il comprend, d'après des discussions antérieures, qu'il existe encore des incertitudes à ce sujet. Dans un souci de transparence et de publicité de l'administration, il est important d'apporter davantage de clarté à ce sujet.

Ce n'est qu'après que les considérations ci-dessus auront permis de clarifier davantage le contenu et la portée du protocole d'entente qu'une discussion approfondie pourra avoir lieu. L'orateur n'a pas l'impression que cela soit possible à l'heure actuelle. Il existe encore trop d'incertitudes quant aux détails de la collaboration, et il n'y a pas de transparence publique sur les nécessaires garanties de sécurité, sur la concurrence loyale et sur l'impact de la collaboration entre bnode et Temu pour l'intérêt public de notre pays. Il espère que cette audition permettra de progresser à cet égard.

Le professeur Devisch attire également l'attention des membres de la commission sur le fait que, dans les pays où une collaboration entre Temu et des services publics a été mise en place, un certain nombre de thèmes reviennent régulièrement: sécurité, droit à la vie privée, concurrence loyale. Au Canada notamment, plusieurs débats ont déjà eu lieu à ce sujet en 2024. Les préoccupations soulevées au Canada semblent également se poser ici, même si l'acteur canadien n'est pas lié avec

gepast dat bnode verdere details kan verschaffen over deze samenwerking.

Tot slot: boven op deze discussies is er een finale ethische overweging of het wel de bedoeling kan zijn dat we onze markt laten overspoelen door massa's producten die mogelijk van lage kwaliteit zijn. Er zijn daartoe ook ecologische overwegingen mogelijk uiteraard, dat spreekt voor zich. Dat de markt is wat ze is, dat weten we. De vraag blijft of een overheidsbedrijf niet extra waakzaam moet zijn of ze alle buitenissigheden van de markt, een tsunami van wegwerpproducten, wel zonder meer moet omarmen. Het strekt tot aanbeveling dat bnode inderdaad die extra waakzaamheid voor de dag zou leggen.

II. — VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN

Mevrouw Lieve Truyman (N-VA) benadrukt dat dit een zeer belangrijk thema betreft en dat het nuttig is om de ruimere context te schetsen. Voor het brede publiek blijft het vaak onduidelijk wat het aandeel van de overheid is in bnode en tot waar de bewegingsvrijheid van zo'n overheidsbedrijf reikt. De N-VA-fractie verdedigt de autonomie van bnode en verzet zich tegen een politieke inmenging in de commerciële beslissingen die bnode zelf kan nemen.

Tegelijkertijd is er alle begrip voor de bezorgdheden van de kmo's en zelfstandigen, die de motor zijn voor onze welvaart en de ruggengraat vormen van onze samenleving. Zij moeten die rol op een eerlijke manier kunnen blijven spelen. Vandaag staan zij onder zware druk door die oneerlijke concurrentie, hoge kosten en een ongelijke toepassing van regels.

Het is volkomen legitiem om te bespreken hoe overheidsbedrijven binnen hun autonomie omgaan met hun maatschappelijke rol en met de impact van hun keuzes op het lokaal economisch weefsel. Wie vandaag echter de autonomie van bnode in vraag stelt, moet ook durven zeggen dat hij terug wil naar de klassieke staatsbedrijfslogica. Dat is niet de visie van de N-VA, die staat voor sterke, autonome overheidsbedrijven en een sterk lokaal ondernemerschap met duidelijke verantwoordelijkheden en een eerlijk debat over de ethische keuzes die daarbij horen – zonder ondernemers of overheidsbedrijven tegen elkaar uit te spelen. De N-VA is principieel voorstander van een volledige privatisering van bnode – weliswaar gefaseerd in de tijd.

les pouvoirs publics au même degré que bnode. Selon l'orateur, il s'indique dès lors que bnode puisse fournir plus de détails sur cette collaboration.

Enfin, au-delà de ces discussions, il convient de se poser une dernière question d'ordre éthique: est-il souhaitable de laisser notre marché être inondé par des produits de masse qui peuvent être de mauvaise qualité? Il existe bien sûr également des considérations écologiques à cet égard, cela va de soi. Nous savons que le marché est ce qu'il est. La question reste de savoir si une entreprise publique ne doit pas faire preuve d'une vigilance particulière et se demander si elle doit accepter sans réserve toutes les excentricités du marché, un tsunami de produits jetables. Il est recommandé que bnode fasse effectivement preuve de ce surplus de vigilance.

II. — QUESTIONS ET OBSERVATIONS DES MEMBRES

Mme Lieve Truyman (N-VA) souligne qu'il s'agit d'un thème très important et qu'il est utile d'en esquisser le contexte plus large. Pour le grand public, la part des pouvoirs publics dans bnode et la marge de manœuvre d'une telle entreprise publique restent souvent floues. Le groupe N-VA défend l'autonomie de bnode et s'oppose à toute ingérence politique dans les décisions commerciales que bnode peut prendre de son propre chef.

Dans le même temps, on comprend parfaitement les préoccupations des PME et des indépendants, qui sont le moteur de notre prospérité et la colonne vertébrale de notre société. Ils doivent pouvoir continuer à jouer ce rôle de manière équitable. Aujourd'hui, ils subissent une forte pression en raison de la concurrence déloyale, des coûts élevés et de l'application inégale des règles.

Il est tout à fait légitime de discuter de la manière dont les entreprises publiques gèrent, dans le cadre de leur autonomie, leur rôle sociétal et l'impact de leurs choix sur le tissu économique local. Cependant, ceux qui remettent aujourd'hui en question l'autonomie de bnode doivent également oser dire qu'ils souhaitent revenir à la logique classique des entreprises publiques. Ce n'est pas la vision de la N-VA, qui prône des entreprises publiques fortes et autonomes, un entrepreneuriat local solide avec des responsabilités claires et un débat honnête sur les choix éthiques qui y sont associés, sans opposer les entrepreneurs aux entreprises publiques. La N-VA est en principe favorable à une privatisation complète de bnode, mais de façon échelonnée dans le temps.

Het lid richt eerst enkele vragen aan de vertegenwoordigers van de handelsfederaties UNIZO en Comeos. Er was een overleg met de ministers Matz en Simonet, in aanwezigheid van bnode. Hoe evalueren de handelsfederaties dit overleg?

Het lid begrijpt de bezorgdheden rond onze lokale handelaars en onze Belgische bedrijven. Zou de oplossing eerder kunnen liggen in een sterkere handhaving en Europese regelgeving voor platformen zoals Temu, dan in het aan banden leggen van bnode? Wanneer de pakjes van Temu het land zijn binnengekomen, moeten ze wel tot bij de klant geraken. Er is ook de verantwoordelijkheid van de consument die kiest om via dergelijke platformen producten te kopen. Het lid verwijst in dat verband naar de initiatieven van de regering en de Europese Commissie, zoals bijvoorbeeld de pakjestaks.

Voorts benadrukken bnode en Temu dat Temu openstaat voor lokale verkopers in België en benoemen zij het als een rendabel kanaal om de afzetmarkt te vergroten. Erkennen de handelsfederaties dat dergelijke opportuniteiten mogelijk en noodzakelijk zijn voor onze kmo's – al meent het lid begrepen te hebben dat dit niet zozeer het geval is?

Welke rol zien de handelsfederaties weggelegd voor logistieke spelers zoals bnode in het versterken van de Belgische en Europese e-commerce, los van dit specifieke dossier?

Vervolgens wendt het lid zich tot de CEO van bnode. Het beheerscontract moet binnenkort vernieuwd worden. Hoe gaat bnode om met de nieuwe realiteit, waarbij het aantal brieven zeer sterk afneemt? Welke richting gaat het nieuwe beheerscontract uit?

Het lid heeft recent een dag meegewerkt in een verdelcentrum en bij de verdeling van de brieven en pakjes op het terrein. Hierbij viel onder meer de maatschappelijke rol van de postbode op. Wat is de visie van bnode op het verzoenen van commerciële autonomie als overheidsbedrijf met een bredere maatschappelijke context? Hoe kan bnode transparanter communiceren over dit soort commerciële keuzes, zodat ook handelaars en burgers beter begrijpen hoe zulke samenwerkingen zich verhouden tot hun dagelijkse realiteit? Welke garanties kan bnode geven om tegemoet te komen aan de bezorgdheden van de handelsfederaties?

Voorts wijst het lid op het belang van de gegevens- en intellectuele eigendomsbescherming. Zij verwijst bijvoorbeeld naar de auteur van de *Anna*-kinderboeken wier intellectuele eigendomsrechten niet zo nauw werden

La membre commence par poser plusieurs questions aux représentants des fédérations du commerce UNIZO et Comeos. Une concertation a eu lieu avec les ministres Matz et Simonet, en présence de bnode. Comment évaluent-elles cette concertation?

L'intervenante comprend les préoccupations concernant nos commerçants locaux et nos entreprises belges. La solution ne consisterait-elle pas plutôt à renforcer l'application de la réglementation européenne pour les plateformes telles que Temu, plutôt que de brider les activités de bnode? Une fois que les colis de Temu sont entrés dans le pays, ils doivent être livrés au client. Il y a aussi la responsabilité du consommateur qui choisit d'acheter des produits via de telles plateformes. À cet égard, la membre renvoie aux initiatives du gouvernement et de la Commission européenne, telles que la taxe sur les petits colis.

En outre, bnode et Temu soulignent que Temu est ouverte aux vendeurs locaux en Belgique et le présentent comme un canal rentable pour élargir leurs débouchés. Les fédérations du commerce reconnaissent-elles que de telles opportunités sont possibles et nécessaires pour nos PME, même si la membre a cru comprendre que ce n'était pas vraiment le cas?

Quel rôle les fédérations du commerce voient-elles pour les acteurs logistiques tels que bnode dans le renforcement de l'e-commerce belge et européen, indépendamment de ce dossier spécifique?

La membre s'adresse ensuite au CEO de bnode. Le contrat de gestion doit être renouvelé prochainement. Comment bnode fait-elle face à la nouvelle réalité, caractérisée par une forte baisse du volume de courrier? Quelle orientation prendra le nouveau contrat de gestion?

La membre a récemment travaillé pendant une journée dans un centre de tri et participé à la distribution des lettres et des colis sur le terrain. Elle a notamment été frappée par le rôle sociétal du facteur. Quelle est la vision de bnode pour concilier l'autonomie commerciale d'une entreprise publique avec un contexte sociétal plus large? Comment bnode peut-elle communiquer de manière plus transparente sur ce type de choix commerciaux, afin que les commerçants et les citoyens comprennent mieux comment ces collaborations s'inscrivent dans leur réalité quotidienne? Quelles garanties bnode peut-elle donner pour répondre aux préoccupations des fédérations du commerce?

La membre souligne ensuite l'importance de la protection des données et de la propriété intellectuelle. Elle cite l'exemple de l'auteur des livres pour enfants *Anna*, dont les droits de propriété intellectuelle n'ont pas été

genomen. Hoe kunnen we zeker zijn dat Temu een betrouwbare partner is?

Tot slot wenst het lid professor Devisch te bevragen. Is het mogelijk een ethisch kader te ontwikkelen dat de autonomie van dergelijke bedrijven respecteert, maar toch richting geeft zonder in te grijpen in operationele beslissingen? Kan zo'n vooraf vastgesteld kader helpen om spanningen tussen bedrijfsautonomie en maatschappelijke verwachtingen te vermijden?

Mevrouw Charlotte Verkeyn (N-VA) formuleert enkele bijkomende vragen bij het MoU, die een samenwerking lijkt in te houden om Temu op de Belgische markt te lanceren via een platform waarop voornamelijk particulieren zich kunnen aanmelden. Gelet op de geopolitieke context en de aard van de partner, wijst zij op de ethische voorbeeldfunctie van bnode, alsook de principes van openbaarheid van bestuur en transparantie.

Zo rijzen er vragen over de concrete inhoud van het MoU. Beperkt de samenwerking zich tot het faciliteren van het platform, of gaat het MoU verder? Heeft bnode zich bijvoorbeeld verbonden om Temu bijkomend te ondersteunen bij aanvragen voor P2P-regelingen of mogelijke vrijstellingen? Dat zou immers betekenen dat bnode niet alleen commercieel met een omstreden partner samenwerkt, maar deze ook actief begeleidt in het benutten van fiscale voordelen op de Belgische markt.

Tot slot wenst zij te vernemen waarom voor Temu werd gekozen, terwijl er andere internationale spelers bestaan met betere referenties. Welke houding neemt bnode aan tegenover die alternatieve aanbieders?

De heer Alexander Van Hoecke (VB) vindt het voor eerst zeer bizar om hoorzittingen te organiseren over een overeenkomst, waarvan de leden de inhoud eigenlijk niet kennen. Hij heeft het MoU opgevraagd, maar kreeg enkel als antwoord dat het een intern contractueel instrument betreft dat gevoelige, commerciële en strategische informatie bevat. De enige vraag die deze commissie dus vandaag kan stellen is: wat staat er in die overeenkomst met Temu?

De enige beschikbare informatie hebben de leden uit de pers moeten vernemen. Daarin verklaart bnode dat het vooral om intenties gaat en dat er eigenlijk niet al te veel details in het MoU staan. Dan lijkt het logisch dat het Parlement hierin inzage krijgt, bijvoorbeeld op een besloten manier, om de juiste vragen te kunnen stellen. Ook minister Matz kon eerder geen verduidelijking geven over de inhoud, wanneer hierover vragen werden gesteld.

respectés. Comment pouvons-nous être sûrs que Temu est une partenaire fiable?

Enfin, l'intervenante souhaite interroger le professeur Devisch. Est-il possible de développer un cadre éthique qui respecte l'autonomie de ces entreprises, tout en leur donnant une orientation sans intervenir dans leurs décisions opérationnelles? Un tel cadre prédéfini peut-il contribuer à éviter les tensions entre l'autonomie des entreprises et les attentes de la société?

Mme Charlotte Verkeyn (N-VA) formule plusieurs questions supplémentaires concernant le protocole d'entente, qui semble impliquer une collaboration visant à lancer Temu sur le marché belge via une plateforme à laquelle peuvent principalement accéder des particuliers. Compte tenu du contexte géopolitique et de la nature du partenaire, elle souligne la fonction d'exemplarité éthique de bnode, ainsi que les principes de publicité de l'administration et de transparence.

Cela soulève des questions quant au contenu concret du protocole d'entente. La collaboration se limite-t-elle à la facilitation de la plateforme, ou le protocole d'entente va-t-il plus loin? Bnode s'est-elle engagée, par exemple, à apporter un soutien supplémentaire à Temu pour les demandes de régimes P2P ou d'éventuelles exonérations? Cela signifierait en effet que bnode ne se contente pas de coopérer commercialement avec un partenaire controversé, mais qu'elle l'aide aussi activement à tirer profit d'avantages fiscaux sur le marché belge.

Enfin, elle souhaite savoir pourquoi Temu a été choisie, alors qu'il existe d'autres acteurs internationaux présentant de meilleures références. Quelle est la position de bnode vis-à-vis de ces autres prestataires?

M. Alexander Van Hoecke (VB) trouve tout d'abord très étrange d'organiser des auditions sur un accord dont les membres ne connaissent pas réellement le contenu. Il a demandé à consulter le protocole d'entente, mais la seule réponse qu'il a obtenue est qu'il s'agit d'un instrument contractuel interne contenant des informations sensibles, commerciales et stratégiques. La seule question que cette commission peut donc poser aujourd'hui est la suivante: quelle est la teneur de cet accord avec Temu?

Les membres ont dû se contenter des informations disponibles dans la presse. Bnode y explique qu'il s'agit principalement d'intentions et que le protocole d'entente ne contient en réalité pas beaucoup de détails. Il semble donc logique que le Parlement puisse en prendre connaissance, par exemple à huis clos, afin de pouvoir poser les bonnes questions. La ministre Matz n'avait pas non plus été en mesure de fournir des précisions sur le contenu lorsqu'on l'avait interrogée à ce sujet.

Het is problematisch dat, wanneer een overheidsbedrijf een overeenkomst sluit met een reusachtig, buitenlands e-commercebedrijf, het Parlement daar volledig wordt buiten gehouden.

Voorts wenst het lid te vernemen hoe de samenwerking met Temu tot stand is gekomen. Hij wijst erop dat in korte tijd meerdere Europese postbedrijven – onder meer in Oostenrijk, Frankrijk en Italië – gelijkaardige MoU's met Temu hebben gesloten. Het lijkt onwaarschijnlijk dat al deze postbedrijven toevallig gelijktijdig hetzelfde initiatief namen. De logische conclusie lijkt dat Temu hen zelf heeft benaderd.

Kan de CEO van bnode aldus bevestigen dat het initiatief van Temu uitging? Zo ja, op welke manier heeft Temu bnode benaderd, bijvoorbeeld met een uitgewerkt voorstel? Daarnaast informeert het lid of bnode wist dat Temu gelijktijdig gesprekken voerde met andere Europese postbedrijven, of er onderling overleg plaatsvond tussen de postbedrijven, en of de verschillende MoU's in essentie gebaseerd zijn op hetzelfde sjabloon.

Verder benadrukt het lid dat de samenwerking de indruk kan wekken dat bnode zich laat instrumentalisieren door een Chinees staatsbedrijf, dat actief haar positie op de Europese markt probeert te versterken nu het in het vizier komt van de Europese Commissie. Zo is de Europese Commissie recent binnengevallen in het Temu-hoofdkantoor in Dublin in het kader van een onderzoek naar marktverstorende staatssubsidies.

Temu functioneert als een instrument van de Chinese overheid, waarbij de strategie verder reikt dan louter winstmaximalisatie. Door overheidssubsidies wordt Temu in staat gesteld om producten zeer goedkoop op de Europese markt te brengen, met als doel een zo ruim mogelijke toegang te hebben tot de Europese markt en zoveel mogelijk goedkope producten hier te kunnen dumpen. Dat is een strategie die China eigenlijk al jaren toepast en waarmee hele sectoren in Europa werden overgenomen.

Het lid stelt dat intellectuele eigendomsrechten, die hier aan de basis liggen van een concurrentiële economie, zo goed als niet bestaan in China en dus weinig waarde hebben in de strategie van Temu.

Daarnaast wijst hij erop dat Temu via een eigen algoritme bepaalt welke producten aan consumenten worden getoond, waardoor lokale handelaars geen invloed hebben op hun zichtbaarheid. Wanneer het

L'absence totale de consultation du Parlement lorsqu'une entreprise publique conclut un accord avec une grande entreprise étrangère de e-commerce pose problème.

Le membre souhaite également savoir comment la collaboration avec Temu a vu le jour. Il souligne que plusieurs entreprises postales européennes, notamment en Autriche, en France et en Italie, ont, en un court laps de temps, conclu des protocoles d'entente similaires avec Temu. Il semble peu probable que toutes ces entreprises postales aient fortuitement pris la même initiative au même moment. La conclusion logique semble être que Temu les a elle-même approchées.

Le CEO de bnode peut-il donc confirmer que l'initiative est venue de Temu? Dans l'affirmative, de quelle manière Temu a-t-elle approché bnode, par exemple avec une proposition détaillée? En outre, le membre demande si bnode savait que Temu menait simultanément des discussions avec d'autres entreprises postales européennes, s'il y a eu une concertation entre les entreprises postales et si les différents protocoles d'entente sont essentiellement basés sur le même modèle.

Le membre souligne par ailleurs que cette collaboration pourrait donner l'impression que bnode se laisse instrumentaliser par une entreprise publique chinoise qui tente activement de renforcer sa position sur le marché européen alors qu'elle est dans le collimateur de la Commission européenne. La Commission européenne a ainsi récemment effectué une descente dans les locaux du siège social de Temu à Dublin dans le cadre d'une enquête sur des subventions publiques entraînant une distorsion du marché.

Temu fonctionne comme un instrument des autorités chinoises, dont la stratégie va au-delà de la simple maximisation des profits. Grâce aux subventions publiques, Temu est en mesure de commercialiser des produits à très bas prix sur le marché européen, dans le but d'avoir un accès aussi large que possible à ce marché et d'y écouler autant de produits bon marché que possible. Il s'agit d'une stratégie que la Chine applique en fait depuis des années et qui lui a permis de prendre le contrôle de secteurs entiers en Europe.

Le membre affirme que les droits de propriété intellectuelle, qui fondent ici une économie concurrentielle, sont pratiquement inexistantes en Chine et ont donc peu de valeur dans la stratégie de Temu.

Il souligne également que Temu utilise son propre algorithme pour déterminer les produits qui seront présentés aux consommateurs, ce qui signifie que les commerçants locaux n'ont aucune influence sur leur

platform het opportuener acht om Chinese producten te promoten, zullen lokale aanbieders naar de achtergrond verdwijnen.

In dat verband bekritiseert het lid de voorstelling van het MoU als een samenwerking die lokale spelers zou ondersteunen. Dat is een naïeve lezing waarbij bnode de retoriek van Temu overneemt. Uiteindelijk tracht Temu de populaire lokale producten te identificeren om ze vervolgens zelf in China te produceren en goedkoop op de Europese markt te brengen.

Het feit dat e-commercebedrijven hier actief zijn, is de realiteit. Dat is op zich niet problematisch – ook niet wanneer die bedrijven van buiten Europa komen. E-commerce kan immers een rol spelen voor de economie en voor lokale handelaars. Zijn bezwaar richt zich op het feit dat een overheidsbedrijf welwillend meewerkt met een door de Chinese overheid gesubsidieerd bedrijf waarvan het strategische doel is om maximale toegang te krijgen tot de Europese markt en zo sectoren in Europa in handen te nemen.

Het lid richt enkele vragen tot de CEO van bnode, aangezien hierop eerder geen antwoord kwam van de minister. Klopt de uitspraak van minister Matz in de media, namelijk dat de wet van 21 maart 1991 overheidsbedrijven voldoende autonomie geeft, waardoor zij niet vooraf moest worden ingelicht over de ondertekening van het MoU? Klopt het dat de minister niet vooraf geïnformeerd werd over lopende gesprekken of plannen binnen bnode om een akkoord met Temu of andere grote e-commercebedrijven te sluiten? Indien de minister wel vooraf werd ingelicht, wenst het lid te vernemen wanneer dat gebeurde en wat haar reactie was.

Daarnaast verwijst het lid naar de verklaring van de minister dat zij verduidelijking zou vragen aan de CEO van bnode om de beslissing beter te begrijpen. Op welke manier werd die verduidelijking inmiddels gevraagd? In voorkomend geval, wat heeft dat opgeleverd en welke reactie volgde er vanuit de regering?

Het lid besluit dat de reden van deze hoorzitting ligt in het feit dat bnode een overheidsbedrijf is. Het is niet meer dan logisch dat het Parlement geïnformeerd wordt over een MoU dat wordt gesloten met een grote Chinese e-commercespeler, en dat daarover transparantie wordt gevraagd. Aangezien de minister geen toelichting kan of wil geven, verwacht het lid dat de CEO van bnode minstens in grote lijnen duidelijk maakt wat het MoU inhoudt en welke strategische richting wordt beoogd.

visibilité. Lorsque la plateforme jugera plus opportun de promouvoir des produits chinois, les fournisseurs locaux seront relégués au second plan.

Dans ce contexte, le membre critique la présentation du protocole d'entente comme une collaboration qui soutiendrait les acteurs locaux. Il s'agit là d'une interprétation naïve qui reprend la rhétorique de Temu. En fin de compte, Temu tente d'identifier les produits locaux populaires afin de les produire lui-même en Chine et de les commercialiser à bas prix sur le marché européen.

Le fait que des entreprises de e-commerce soient actives ici est une réalité. Cela ne pose pas de problème en soi, même si ces entreprises viennent de pays hors d'Europe. L'e-commerce peut en effet jouer un rôle important pour l'économie et les commerçants locaux. Son objection porte sur le fait que l'entreprise publique coopère volontairement avec une entreprise subventionnée par les autorités chinoises dont l'objectif stratégique est d'obtenir un accès maximal au marché européen et de prendre ainsi le contrôle de certains secteurs en Europe.

L'intervenant pose ensuite plusieurs questions au CEO de bnode, la ministre n'y ayant pas répondu précédemment. La déclaration de la ministre Matz dans les médias est-elle exacte, à savoir que la loi du 21 mars 1991 accorde suffisamment d'autonomie aux entreprises publiques pour qu'elle n'ait pas à être informée au préalable de la signature du protocole d'entente? Est-il exact que la ministre n'a pas été informée au préalable des discussions en cours ou des projets de bnode visant à conclure un accord avec Temu ou d'autres grandes entreprises d'e-commerce? Si la ministre en a été informée au préalable, le membre souhaite savoir quand cela s'est produit et quelle a été sa réaction.

L'intervenant renvoie par ailleurs à la déclaration de la ministre selon laquelle elle demanderait des éclaircissements au CEO de bnode afin de mieux comprendre cette décision. De quelle manière ces éclaircissements ont-ils été demandés entre-temps? Le cas échéant, quels ont été les résultats et quelle a été la réaction du gouvernement?

Le membre conclut que la raison de cette audition réside dans le fait que bnode est une entreprise publique. Il est tout à fait logique que le Parlement soit informé d'un protocole d'entente conclu avec un acteur majeur de l'e-commerce chinois et que la transparence soit exigée à cet égard. Étant donné que la ministre ne peut ou ne veut fournir d'explications, le membre escompte que le CEO de bnode explique au moins dans les grandes lignes le contenu du protocole d'entente et l'orientation stratégique envisagée.

Er is immers een bredere strategie nodig voor de manier waarop wordt omgegaan met grote Chinese e-commercebedrijven. Indien er vandaag geen strategie bestaat en bnode beslissingen neemt die ingaan tegen onze economische belangen, vormt dat een ernstig probleem.

De heer Dieter Keuten (VB) vraagt om verduidelijking over de bestaande relatie tussen bnode en Temu. Hij heeft vernomen dat Temu vandaag al klant is. Welk volume aan Temu-pakketjes wordt momenteel aan Belgische consumenten geleverd? Hoe beoordeelt de CEO van bnode het huidige partnership met Temu?

Het lid peilt ook naar het potentieel van de samenwerking met lokale partners via Temu. Dat model bestaat al in een aantal landen, zoals de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Italië, maar er zijn geen publieke cijfers bekend over de omvang of het succes ervan. Beschikt bnode wel over dergelijke informatie?

Verder verwijst het lid naar het maatschappelijk engagement op de website van bnode, waaronder de ambitie om een voorbeeldrol te spelen in duurzame bedrijfsprocessen. Hoe wordt dit engagement beoordeeld in het licht van een samenwerking met een bedrijf als Temu?

Daarnaast voegt het lid nog twee ethische bezorgdheden toe. Ten eerste wijst hij op het gebruik van spel- en kansspelelementen op het Temu-platform, waarmee vooral minderjarigen worden verleid om meer aan te kopen. Is dat ethisch verantwoord? Ten tweede baart de omvangrijke dataverzameling zorgen die gebeurt via de Temu-app. Die app verzamelt veel meer dan alleen commerciële gegevens. Hoe beoordeelt bnode die praktijken?

Tot slot informeert het lid naar de concrete rol van bnode in het retourproces binnen de context van de samenwerking. Zal bnode als *full-service-partner* ook instaan voor het verwerken en terugsturen van retourzendingen naar lokale partners?

De heer Youssef Handichi (MR) verwijst vooreerst naar de 89 maatregelen die minister Simonet recent heeft voorgesteld onder het motto "Meer kansen, minder obstakels". Die maatregelen sluiten aan bij de bezorgdheden van zelfstandigen en kmo's. Het doel mag niet zijn om de e-commerce af te remmen, maar om deze juist als hefboom te benutten voor de competitiviteit van onze ondernemingen.

Zo wenst het lid van de sprekers te vernemen welke digitale of logistieke innovaties de Belgische ondernemingen

Il faut en effet une stratégie plus large pour gérer les grandes entreprises chinoises de l'e-commerce. Si aucune stratégie n'est mise en place aujourd'hui et que bnode prend des décisions contraires à nos intérêts économiques, cela pose un sérieux problème.

M. Dieter Keuten (VB) demande des précisions sur la relation existante entre bnode et Temu. Il a appris que Temu était déjà cliente aujourd'hui. Quel est le volume actuel de colis Temu livrés aux consommateurs belges? Comment le CEO de bnode évalue-t-il le partenariat actuel avec Temu?

Le membre s'interroge également sur le potentiel de la collaboration avec des partenaires locaux via Temu. Ce modèle existe déjà dans plusieurs pays, notamment aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Italie, mais aucune donnée publique n'est disponible concernant son ampleur ou son succès. Bnode dispose-t-elle de telles informations?

Le membre fait également référence à l'engagement sociétal affiché sur le site web de bnode, notamment l'ambition de jouer un rôle exemplaire en matière de processus opérationnels durables. Comment cet engagement est-il évalué à la lumière d'une collaboration avec une entreprise telle que Temu?

Le membre ajoute par ailleurs deux préoccupations d'ordre éthique. Premièrement, il souligne l'utilisation d'éléments de jeu et de jeux de hasard sur la plateforme Temu, qui incitent principalement les mineurs à acheter davantage. Est-ce éthiquement responsable? Deuxièmement, la collecte massive de données via l'application Temu est préoccupante. Cette application collecte bien plus que des données commerciales. Comment bnode évalue-t-elle ces pratiques?

Enfin, le membre s'informe du rôle concret de bnode dans le processus de retour dans le cadre de la collaboration. En tant que partenaire *full service*, bnode se chargera-t-elle également du traitement et du renvoi des retours aux partenaires locaux?

M. Youssef Handichi (MR) fait tout d'abord référence aux 89 mesures récemment proposées par la ministre Simonet sous le slogan "Plus d'opportunités, moins d'obstacles". Ces mesures répondent aux préoccupations des indépendants et des PME. L'objectif ne doit pas être de freiner l'e-commerce, mais au contraire de l'utiliser comme levier pour stimuler la compétitivité de nos entreprises.

Le membre souhaite savoir quelles innovations numériques ou logistiques peuvent aider les entreprises

kunnen helpen om hun competitiviteit te versterken in de context van e-commerce. Op welke manier kan een samenwerking met Temu werkelijke voordelen opleveren voor Belgische ondernemingen?

Het lid richt zich vervolgens tot de CEO van bnode. Hoe kan de maatschappelijke opdracht en verantwoordelijkheid van bnode worden verzoend met een versterkte samenwerking met Temu, terwijl lokale handelaars oneerlijke concurrentie aanklagen? Zijn de tarief- en logistieke voorwaarden die Temu krijgt, ook op enige manier toegankelijk voor Belgische kmo's? Indien niet, wat is de reden hiervoor? Welke waarborgen werden voorzien om te vermijden dat de samenwerking het lokale handelsweefsel verder onder druk zet?

Vervolgens wendt het lid zich tot de vertegenwoordigers van de handelsfederaties. Welk concrete impact ondervinden hun leden van de tariefverhogingen bij bpost, onder meer in het licht van het MoU tussen bnode en Temu? Welke gerichte maatregelen zijn er nodig om te vermijden dat publieke postbedrijven de oneerlijke concurrentie versterken? De antwoorden op die vraag zullen ook waardevol zijn voor de reflecties binnen de taskforce die door de minister van Economie werd samengesteld, samen met de ministers bevoegd voor Kmo's en Digitalisering.

Tot slot wendt het lid zich tot de vertegenwoordigers van de vakbonden. Hoe ervaren de werknemers de samenwerking met Temu? Bekijken zij het als iets positiefs, bijvoorbeeld omdat er meer pakjes en dus meer werk zullen zijn, of zijn zij vooral ongerust, bijvoorbeeld over de extra werkdruk? Werd er al gereflecteerd over de gevolgen van de internationale concurrentie op de arbeidsomstandigheden en op de kwaliteit van de dienstverlening?

Mevrouw Sophie Thémont (PS) herinnert eraan dat haar fractie deze hoorzittingen heeft gevraagd. Op 27 november 2025 raakte via de pers bekend dat er een MoU met Temu was gesloten, terwijl Temu regelmatig wordt bekritiseerd vanwege de geleverde productkwaliteit en kwesties rond gegevensbescherming. Het akkoord roept veel vragen op, zeker omdat bnode een overheidsbedrijf is en het ook een impact zal hebben op het economisch weefsel. Het lid betreurt dat minister Matz niet wenste deel te nemen aan deze hoorzitting, maar dankt de aanwezigen alvast voor de antwoorden die zij zullen aanreiken.

Op dit moment bevindt bnode zich op een scharniermoment, aangezien het bedrijf voor een dubbele transitie staat. Enerzijds wijzigt het economisch model, met de

belges à renforcer leur compétitivité dans le contexte de l'e-commerce. De quelle manière une collaboration avec Temu peut-elle apporter de réels avantages aux entreprises belges?

Le membre s'adresse ensuite au CEO de bnode. Comment concilier la mission sociétale et la responsabilité de bnode avec une collaboration renforcée avec Temu, alors que les commerçants locaux dénoncent une concurrence déloyale? Les conditions tarifaires et logistiques accordées à Temu sont-elles également accessibles d'une manière ou d'une autre aux PME belges? Si ce n'est pas le cas, pour quelle raison? Quelles garanties ont été prévues pour éviter que cette collaboration ne mette davantage sous pression le tissu commercial local?

Le membre s'adresse ensuite aux représentants des fédérations du commerce. Quel est l'impact concret des augmentations tarifaires chez bpost sur leurs membres, notamment à la lumière du protocole d'entente entre bnode et Temu? Quelles mesures ciblées sont nécessaires pour éviter que les entreprises publiques de poste n'aggravent la concurrence déloyale? Les réponses à cette question seront également utiles pour les réflexions au sein du groupe de travail constitué par le ministre de l'Économie, en collaboration avec les ministres en charge des PME et de la Numérisation.

Enfin, le membre s'adresse aux représentants des syndicats. Comment les travailleurs perçoivent-ils la collaboration avec Temu? La considèrent-ils comme quelque chose de positif, par exemple parce qu'il y aura plus de colis et donc plus de travail, ou sont-ils surtout inquiets, par exemple au sujet de la charge de travail supplémentaire? A-t-on déjà réfléchi aux conséquences de la concurrence internationale sur les conditions de travail et la qualité du service?

Mme Sophie Thémont (PS) rappelle que c'est son groupe qui a demandé ces auditions. Le 27 novembre 2025, la presse a annoncé la conclusion d'un protocole d'entente avec Temu, alors que cette entreprise est régulièrement critiquée pour la qualité de ses produits et des problèmes liés à la protection des données. Cet accord soulève de nombreuses questions, d'autant plus que bnode est une entreprise publique et qu'il aura également un impact sur le tissu économique. La membre regrette que la ministre Matz n'ait pas souhaité participer à cette audition, mais remercie d'ores et déjà les personnes présentes pour les réponses qu'elles apporteront.

À l'heure actuelle, bnode se trouve à un tournant, car l'entreprise est confrontée à une double transition. D'une part, le modèle économique évolue, avec la forte

sterk dalende briefpost en de groeiende pakjesmarkt. Anderzijds verandert ook de relatie met de overheid, gelet op de onderhandelingen over het nieuwe beheerscontract. De PS-fractie blijft hierbij aandachtig voor het welzijn van de werknemers, voor waardige arbeidsomstandigheden en voor het behoud van de publieke dienstverlening.

Er rijzen vele vragen, die een precieze uitleg behoeven over de inhoud en draagwijdte van het MoU.

Vooreerst, welke concrete gevolgen heeft het akkoord voor de werknemers van bnode en voor de lokale handelaars, die kampen met oneerlijke concurrentie door ingevoerde producten? Welke financiële impact heeft dit akkoord voor bnode? Wat is de looptijd van het akkoord en op welk moment treedt het in werking?

Voorts verwijst het lid naar de oprichting van een werkgroep door de ministers Matz en Simonet, samen met de handelsfederaties, naar aanleiding van de controverse. Wat werd hieruit geleerd? Vooralsnog blijken er nog veel onduidelijkheden te bestaan, wat wijst op een gebrek aan transparantie.

Verder wijst mevrouw Thémont erop dat minister Matz verklaarde vooraf niet op de hoogte te zijn geweest van het MoU met Temu. Onder verwijzing naar de wet van 21 maart 1991, verklaarde de minister dat dergelijke akkoorden onder de operationele bevoegdheid van bnode vallen.

Die uitleg verbaast enigszins, aangezien tijdens de vorige legislatuur minister De Sutter een *relationship agreement* met bnode had gesloten om een *no surprise-policy* te hanteren. Dat diende precies om te vermijden dat de bevoegde minister via de pers moet vernemen wat er binnen het overheidsbedrijf gebeurde, zoals bij het dossier Golden Palace.

Hoe kan in dat verband worden verklaard dat de minister niets wist van het akkoord met Temu? Hoe kan dit in de toekomst worden voorkomen, bijvoorbeeld door de wet van 21 maart 1991 te herzien? De PS-fractie staat alvast open voor zo'n herziening.

Vervolgens zijn er enkele vragen die gericht zijn aan de CEO van bnode en aan de vertegenwoordigers van de vakbonden. Wat is hun visie op de toekomst van bnode en haar maatschappelijke opdracht, in het licht van de heronderhandeling van het beheerscontract en de geplande subsidievermindering van 50 miljoen euro? Het lid benadrukt dat bnode als overheidsbedrijf een voorbeeldfunctie heeft op het vlak van maatschappelijke verantwoordelijkheid, met name wat betreft

baisse du courrier postal et la croissance du marché des colis. D'autre part, la relation avec les pouvoirs publics change également, compte tenu des négociations sur le nouveau contrat de gestion. Le groupe PS reste attentif au bien-être des travailleurs, à la dignité des conditions de travail et au maintien du service public.

De nombreuses questions se posent, qui nécessitent une explication précise du contenu et de la portée du protocole d'entente.

Tout d'abord, quelles sont les conséquences concrètes de cet accord pour les travailleurs de bnode et pour les commerçants locaux, qui sont confrontés à une concurrence déloyale de la part de produits importés? Quel est l'impact financier de cet accord pour bnode? Quelle est la durée de l'accord et quand entrera-t-il en vigueur?

Ensuite, la membre fait référence à la création d'un groupe de travail par les ministres Matz et Simonet, en collaboration avec les fédérations du commerce, à la suite de la controverse. Quels enseignements en a-t-on tirés? Pour l'instant, il semble qu'il y ait encore beaucoup d'incertitudes, ce qui indique un manque de transparence.

Mme Thémont souligne également que la ministre Matz a déclaré n'avoir pas été informée au préalable du protocole d'entente conclu avec Temu. Se référant à la loi du 21 mars 1991, la ministre a déclaré que de tels accords relevaient de la compétence opérationnelle de bnode.

Cette explication surprend quelque peu, étant donné que lors de la législature précédente, la ministre De Sutter avait conclu un *relationship agreement* avec bnode afin d'appliquer une *no surprise-policy*. Cela visait précisément à éviter que le ministre compétent apprenne par la presse ce qui se passait au sein de l'entreprise publique, comme dans le dossier Golden Palace.

Comment expliquer, dans ce contexte, que la ministre n'ait pas été au courant de l'accord conclu avec Temu? Comment éviter que cela ne se reproduise à l'avenir, par exemple en révisant la loi du 21 mars 1991? Le groupe PS est ouvert à une telle révision.

Ensuite, l'intervenante adresse plusieurs questions au CEO de bnode et aux représentants syndicaux. Quelle est leur vision de l'avenir de bnode et de sa mission sociétale, compte tenu de la renégociation du contrat de gestion et de la réduction prévue des subventions à concurrence de 50 millions d'euros? La membre souligne qu'en tant qu'entreprise publique, bnode a une fonction d'exemplarité à remplir en matière de responsabilité sociétale, notamment en ce qui concerne les conditions

de arbeidsomstandigheden in de waardeketen, de milieu-impact, de gegevensbescherming en de strijd tegen onlinefraude en agressieve reclame. In dat opzicht wist bnode dat het zich met het MoU zou blootstellen aan kritiek.

Tot slot wendt het lid zich tot de vertegenwoordigers van de handelsfederaties. Hebben zij de indruk dat de regering écht werk wil maken van de strijd tegen de instroom van goedkope Chinese goederen? Zij wijst op een weinig coherente beleidslijn: enerzijds wordt een pakjestaks van 2 euro ingevoerd vanaf 2026, anderzijds worden nachtwerkregels versoepeld en premies verlaagd, wat de verdere groei van e-commerce net faciliteert.

Tegelijk blijkt uit recente cijfers dat een recordaantal handelspanden in de Waalse stadscentra leegstaat. Het lid wijst ook op de kritiek van het NSZ: de pakjestaks heeft geen afschrikkend effect op consumenten, evenmin helpt het de lokale handel vooruit. De oplopende opbrengst die de regering voor deze taks inschat, wijst overigens op een nog toenemende invoer van pakjes van buiten de EU.

Kortom, welke maatregelen zou de regering volgens de handelsfederaties moeten nemen om de fysieke handel beter te beschermen tegen die concurrentie van e-commerceplatformen?

Het lid besluit met een vraag die aansluit bij recente berichtgeving dat het MoU voor Temu een strategie zou zijn om de toekomstige Europese pakjestaks te omzeilen. Er wordt ook verwezen naar de analyse van het BIPT, dat stelt dat het in theorie mogelijk is om zo'n taks te vermijden door goederen eerst in bulk van bedrijf tot bedrijf te verzenden, om ze daarna pas individueel naar consumenten door te sturen. Tegelijk merkt het BIPT op dat deze werkwijze de douanecontroles net zou kunnen vergemakkelijken doordat de pakjes samen worden verzonden.

Mevrouw Annik Van den Bosch (PVDA-PTB) richt eerst enkele vragen tot de CEO van bnode. Wat zal de impact zijn van het MoU op de werknemers van bnode en op de werkgelegenheid? Kan hij garanderen dat deze samenwerking niet zal leiden tot een verhoging van de werkdruk en van de flexibiliteit? Zal de samenwerking leiden tot de aanwerving van duurzame jobs in plaats van preciaire tewerkstelling? Hoe kan worden voorkomen dat bnode meegesleurd wordt in een *race to the bottom* die haaks staat op een sterke publieke dienstverlening? Wat verdient bnode eigenlijk aan een Temu-pakket, en

de travail dans la chaîne de valeur, l'impact environnemental, la protection des données et la lutte contre la fraude en ligne et la publicité agressive. À cet égard, bnode savait que le protocole d'entente l'exposerait à la critique.

Enfin, la membre s'adresse aux représentants des fédérations du commerce. Ont-ils l'impression que le gouvernement souhaite réellement lutter contre l'afflux de produits chinois bon marché? Elle souligne le manque de cohérence de la politique menée: d'une part, une taxe de 2 euros sur les colis sera introduite à partir de 2026, d'autre part, les règles relatives au travail de nuit seront assouplies et les primes réduites, ce qui facilitera la croissance de l'e-commerce.

Dans le même temps, des chiffres récents montrent qu'un nombre record de locaux commerciaux sont vacants dans les centres-villes wallons. La membre souligne également la critique formulée par le SNI: la taxe sur les petits colis n'a pas d'effet dissuasif sur les consommateurs et ne contribue pas non plus à stimuler le commerce local. Les recettes croissantes que le gouvernement prévoit pour cette taxe indiquent d'ailleurs une augmentation des importations de colis en provenance de pays hors UE.

Bref, quelles mesures le gouvernement devrait-il prendre, selon les fédérations du commerce, pour mieux protéger le commerce physique contre la concurrence des plateformes d'e-commerce?

La membre conclut par une question qui fait suite à des informations récentes selon lesquelles le protocole d'entente serait pour Temu une stratégie visant à contourner la future taxe européenne sur les colis. Elle renvoie également à l'analyse de l'IBPT, qui affirme qu'il est théoriquement possible d'éviter une telle taxe en expédiant d'abord les marchandises en vrac d'une entreprise à une autre, pour ensuite les acheminer individuellement vers les consommateurs. Dans le même temps, l'IBPT note que cette méthode pourrait faciliter les contrôles douaniers, car les colis sont expédiés de façon groupée.

Mme Annik Van den Bosch (PVDA-PTB) adresse tout d'abord plusieurs questions au CEO de bnode. Quel sera l'impact du protocole d'entente sur les travailleurs de bnode et sur l'emploi? Peut-il garantir que cette collaboration n'entraînera pas une augmentation de la charge de travail et de la flexibilité? Cette collaboration conduira-t-elle à la création d'emplois durables plutôt que précaires? Comment éviter que bnode ne soit entraînée dans une course vers le bas qui va à l'encontre d'un service public fort? Combien bnode gagne-t-elle réellement sur un colis Temu, et ce montant est-il suffisant

is dat bedrag voldoende om de kosten te dekken, of draait de belastingbetaler hiervoor op?

Vervolgens wendt het lid zich tot de vertegenwoordiger van UNIZO. Geloof hij dat Temu in staat is om een platform te runnen dat uitsluitend Europese producten aanbiedt, terwijl Temu's huidige businessmodel volledig gebaseerd is op een goedkope import uit China? Welke controlemechanismen zouden nodig zijn om te garanderen dat Temu effectief enkel Europese producten via bnode aanbiedt? Is UNIZO op de hoogte van Europese onderzoeken die aantonen dat Temu systematisch onderfactureert en producten verkeerd labelt? Vreest UNIZO niet dat dit Europees aanbod een rookgordijn is, terwijl Temu via bnode zijn logistieke voetafdruk in België versterkt? Welke impact wordt verwacht op de Belgische kmo's, zelfs als Temu enkel Europese producten zou aanbieden?

Verder heeft het lid een aantal vragen voor de secretaris-generaal van het NSZ. Uit de cijfers blijkt een explosie van faillissementen in de detailhandel. Zal een Europees aanbod via Temu deze trend keren of net versterken? Hoe realistisch is het dat Temu plots een Europees distributiemodel opzet, terwijl hun volledige logistiek, IT en businessmodel gericht is op een directe import uit China? Welke garanties zou het NSZ eisen vooraleer zo'n MoU geloofwaardig kan zijn? Bestaat het risico dat Temu het MoU gebruikt als marketinginstrument, terwijl de realiteit van hun aanbod niet verandert? Hoe beoordeelt het NSZ de rol van bnode dat als overheidsbedrijf een platform met zo'n reputatie helpt legitimeren door te spreken over een Europees aanbod?

Daarna volgen enkele vragen voor de CEO van Comeos, waarbij het lid deels de eerdere vragen voor UNIZO herneemt (met name over de garantie van een louter Europees aanbod). Hoe kan volgens Comeos worden uitgesloten dat Temu Europese producten gebruikt als dekmantel, terwijl de rest van hun aanbod via andere kanalen blijft binnenkomen? Zou een Europees aanbod via Temu alsnog een concurrentieel voordeel opleveren ten opzichte van Belgische retailers, gezien Temu's schaal, marketingbudget en datagedreven verkoop? Waarom heeft Comeos geen inzage gekregen in het MoU, terwijl bnode beweert dat het om een onschadelijke samenwerking gaat?

Tot slot richt het lid zich tot de vertegenwoordigers van de vakbonden. Wat merken zij vandaag al van de extra pakjesstromen die gelinkt zijn aan Temu? Is er voldoende

pour couvrir les coûts, ou est-ce le contribuable qui doit payer la différence?

La membre s'adresse ensuite au représentant de l'UNIZO. Croit-il que Temu est capable de gérer une plateforme proposant exclusivement des produits européens, alors que le modèle commercial actuel de Temu repose entièrement sur des importations bon marché en provenance de Chine? Quels mécanismes de contrôle seraient nécessaires pour garantir que Temu ne propose effectivement que des produits européens via bnode? L'UNIZO a-t-elle connaissance d'études européennes démontrant que Temu sous-facture systématiquement et étiquette incorrectement ses produits? L'UNIZO ne craint-elle pas que cette offre européenne ne soit qu'un écran de fumée, alors que Temu renforce son empreinte logistique en Belgique via bnode? Quel impact cela aurait-il sur les PME belges, même si Temu ne proposait que des produits européens?

La membre a également plusieurs questions à poser au secrétaire général du SNI. Les chiffres montrent une explosion des faillites dans le commerce de détail. Une offre européenne via Temu inversera-t-elle cette tendance ou la renforcera-t-elle? Dans quelle mesure est-il réaliste que Temu mette soudainement en place un modèle de distribution européen, alors que l'ensemble de sa logistique, de son informatique et de son modèle commercial est axé sur l'importation directe depuis la Chine? Quelles garanties le SNI exigerait-il avant qu'un tel protocole d'entente puisse être crédible? Y a-t-il un risque que Temu utilise le protocole d'entente comme un outil de marketing, alors que la réalité de son offre ne change pas? Comment le SNI évalue-t-il le rôle de bnode qui, en tant qu'entreprise publique, contribue à légitimer une plateforme ayant pareille réputation en parlant d'une offre européenne?

Suivent ensuite plusieurs questions destinées au CEO de Comeos, la membre reprenant pour partie les questions précédentes posées à l'UNIZO (notamment concernant la garantie d'une offre exclusivement européenne). Comment Comeos peut-il exclure que Temu utilise les produits européens comme couverture, alors que le reste de son offre continue d'arriver par d'autres canaux? Une offre européenne via Temu constituerait-elle encore un avantage concurrentiel par rapport aux détaillants belges, compte tenu de la taille, du budget marketing et des ventes basées sur les données de Temu? Pourquoi Comeos n'a-t-il pas eu accès au protocole d'entente, alors que bnode affirme qu'il s'agit d'une collaboration inoffensive?

Enfin, la membre s'adresse aux représentants des syndicats. Quelles conclusions tirent-ils aujourd'hui de l'augmentation du flux de colis liée à Temu? Le personnel

personeel om die volumes op te vangen, of wordt de werkdruk doorgeschoven naar de werknemers? Zien zij een toename van interimcontracten, flexibilisering of onzekere contracten door de samenwerking met Temu?

Hoe verhoudt dit model zich tot de belofte dat bnode de beste werkgever in de logistiek wil zijn? Verdient bnode genoeg aan een Temu-pakket om de echte kosten te dekken, of dreigt het opnieuw een model te worden waarbij werknemers harder moeten werken voor een activiteit die nauwelijks iets opbrengt?

Hoe kijken de vakbonden naar het feit dat een overheidsbedrijf meewerkt aan een platform dat producten aanbiedt die vaak goedkoper zijn dan de grondstof zelf? Is dit een vorm van sociale dumping die bnode mee normaliseert, en past die samenwerking binnen de maatschappelijke opdracht? Wat betekent dit voor de kwaliteit van de dienstverlening op lange termijn? Zijn de vakbonden betrokken geweest bij de beslissing om met Temu samen te werken? Hoe beoordelen zij de strategie van bnode om steeds meer in te zetten op een lage marge en een hoog volume bij pakjes?

Wat zijn de risico's voor het personeel en de dienstverlening? Bestaat de vrees dat de focus op Temu en andere e-commerceplatformen leidt tot minder investeringen in het klassieke postnetwerk, de loketten en de universele dienstverlening? Welke garanties zijn er nodig om dat te vermijden?

Hoe evalueren de vakbonden de samenwerking met de directie van bnode en met minister Matz? Hebben zij het gevoel voldoende gehoord te worden? Wat zou de politiek kunnen doen om ervoor te zorgen dat hun eisen worden gehoord en dat de werknemers daadwerkelijk worden gerespecteerd? Het lid verneemt vanop het terrein dat bnode op dat vlak allesbehalve voorbeeldig is. Dat zou eenieder hier moeten alarmeren, want het zijn uiteindelijk de werknemers die dit overheidsbedrijf dag en nacht doen draaien.

De heer Julie Matagne (Les Engagés) sluit zich aan bij verschillende opmerkingen en vragen. Hij waardeert de attitude van de heer Peeters om het bedrijf en de kwalitatieve, stabiele jobs te verdedigen, ook voor werknemers met minder kwalificaties. Tegelijk is het lid bezorgd over de manier waarop de heer Peeters de rol van de Belgische Staat als meerderheidsaandeelhouder lijkt te minimaliseren. Bnode is inderdaad een autonoom overheidsbedrijf, maar men mag niet vergeten dat haar beslissingen de Staat, het Parlement en de burgers rechtstreeks aanbelangen. Een goede communicatie is dus essentieel.

est-il suffisant pour absorber ces volumes, ou la charge de travail est-elle reportée sur les travailleurs? Observent-ils une augmentation des contrats temporaires, une flexibilisation ou une précarisation des contrats suite à la collaboration avec Temu?

Comment ce modèle s'inscrit-il dans la promesse de bnode d'être le meilleur employeur dans le secteur de la logistique? bnode gagne-t-il suffisamment d'argent grâce à un colis Temu pour couvrir les coûts réels, ou risque-t-on de voir réapparaître un modèle dans lequel les travailleurs doivent travailler plus dur pour une activité qui rapporte très peu?

Que pensent les syndicats du fait qu'une entreprise publique collabore avec une plateforme qui propose des produits souvent moins chers que la matière première elle-même? S'agit-il d'une forme de dumping social que bnode contribue à normaliser, et cette collaboration s'inscrit-elle dans le cadre de sa mission sociétale? Quelles sont les implications à long terme pour la qualité du service? Les syndicats ont-ils été associés à la décision de collaborer avec Temu? Comment évaluent-ils la stratégie de bnode qui consiste à miser de plus en plus sur une marge faible et un volume élevé pour les colis?

Quels sont les risques pour le personnel et le service offert? Faut-il craindre que l'accent mis sur Temu et d'autres plateformes d'e-commerce entraîne une diminution des investissements dans le réseau postal classique, les guichets et le service universel? Quelles sont les garanties nécessaires pour éviter cela?

Comment les syndicats évaluent-ils la collaboration avec la direction de bnode et avec la ministre Matz? Ont-ils le sentiment d'être suffisamment écoutés? Que pourraient faire les responsables politiques pour garantir que leurs revendications soient entendues et que les travailleurs soient réellement respectés? La membre apprend sur le terrain que bnode est loin d'être exemplaire dans ce domaine. Cela devrait alarmer tout le monde, car ce sont finalement les travailleurs qui font fonctionner cette entreprise publique jour et nuit.

M. Julien Matagne (Les Engagés) se rallie à plusieurs remarques et questions formulées précédemment. Il apprécie l'attitude de M. Peeters qui défend l'entreprise ainsi que des emplois stables et de qualité, y compris pour les travailleurs moins qualifiés. Dans le même temps, le membre s'inquiète de la manière dont M. Peeters semble minimiser le rôle de l'État belge en tant qu'actionnaire majoritaire. Bnode est certes une entreprise publique autonome, mais il ne faut pas oublier que ses décisions concernent directement l'État, le Parlement et les citoyens. Une bonne communication est donc essentielle.

Het lid deelt het standpunt dat de opdracht van bnode moet worden onderscheiden van douanetaken, maar waarschuwt dat dit geen vrijgeleide mag zijn om extra toegang te bieden aan omstreden Chinese producten. Deze commerciële opportuniteit moet dan ook strikt worden omkaderd, zodat de eindklant de garantie heeft dat de bestelde producten worden geleverd door ethische, betrouwbare en verantwoordelijke operatoren.

Zoals eerder aangehaald, rijst in dat verband de vraag hoe kan worden gegarandeerd dat het MoU niet leidt tot de verspreiding van bijkomende producten die niet voldoen aan de hier geldende standaarden. Hoe kan een vorm van traceerbaarheid en productgarantie worden geboden voor de goederen die worden geleverd? Hoe kan met zekerheid worden vastgesteld dat het werkelijk om *local-to-local*-leveringen gaat, zoals wordt beweerd, en zijn deze garanties expliciet opgenomen in het MoU?

De heer Matagne wil voorts vernemen of dit akkoord kan worden gezien als een manier om de pakjestaks te omzeilen.

Tot slot vraagt het lid hoe kan worden gegarandeerd dat dit akkoord daadwerkelijk ten goede komt aan Belgische en Europese ondernemingen en zelfstandigen, zeker gezien de legitieme bezorgdheden van de handelsfederaties. Bnode opereert in een zeer concurrentiële internationale markt en moet zich moderniseren, maar dat mag niet ten koste gaan van de waarden die hier worden verdedigd.

Het lid besluit dat bnode deel moet uitmaken van de oplossing voor het lokale economische weefsel, als logistieke partner voor Europese producenten en verkopers. Dat betekent echter niet dat elk partnerschap zonder voorwaarden kan worden aanvaard. Het lid wil daarom duidelijkheid over wat het MoU precies mogelijk maakt en vooral wat het niet zal toelaten.

De heer Jeroen Soete (Vooruit) komt terug op de vraag in hoeverre het MoU deel uitmaakt van een nieuwe strategie van Temu om de pakjestaks te omzeilen – wat hier het geval lijkt te zijn. Vandaag worden goederen als individuele pakjes verzonden per vliegtuig, met als gevolg dat Temu grotendeels aan douanetaksen en -controle ontsnapt. Nu schakelt Temu over op een *local-to-local*-model, waarbij grote zendingen naar een Europees warehouse worden gebracht en van daaruit via spelers zoals bnode worden verdeeld. Dat is de essentie van Temu's gewijzigde strategie.

Le membre partage l'avis selon lequel la mission de bnode doit être distinguée des tâches douanières, mais met en garde contre le fait que cela ne doit pas servir de prétexte pour offrir un accès supplémentaire à des produits chinois controversés. Cette opportunité commerciale doit donc être strictement encadrée, afin que le client final ait la garantie que les produits commandés sont livrés par des opérateurs éthiques, fiables et responsables.

Comme indiqué précédemment, la question se pose de savoir comment garantir que le protocole d'entente n'entraînera pas la diffusion de produits supplémentaires qui ne répondent pas aux normes en vigueur chez nous. Comment garantir la traçabilité et la qualité des produits livrés? Comment s'assurer qu'il s'agit bien de livraisons "local-to-local", comme cela est affirmé, et ces garanties sont-elles explicitement mentionnées dans le protocole d'entente?

M. Matagne demande ensuite si cet accord peut être considéré comme un moyen de contourner la taxe sur les petits colis.

Enfin, le membre demande comment garantir que cet accord profitera réellement aux entreprises et aux indépendants belges et européens, compte tenu notamment des préoccupations légitimes des fédérations du commerce. Bnode opère sur un marché international très concurrentiel et doit se moderniser, mais cela ne doit pas se faire au détriment des valeurs que nous défendons.

Le membre conclut que bnode doit faire partie intégrante de la solution pour le tissu économique local, en tant que partenaire logistique des producteurs et distributeurs européens. Cela ne signifie toutefois pas que tout partenariat peut être accepté inconditionnellement. Le membre souhaite donc obtenir des précisions sur ce que le protocole d'entente rend possible et, surtout, sur ce qu'il n'autorise pas.

M. Jeroen Soete (Vooruit) revient sur la question de savoir dans quelle mesure le protocole d'entente s'inscrit dans une nouvelle stratégie de Temu visant à contourner la taxe sur les petits colis, ce qui semble être le cas ici. Aujourd'hui, les marchandises sont expédiées par avion sous forme de colis individuels, ce qui permet à Temu d'échapper en grande partie aux taxes douanières et aux contrôles. Temu passe désormais à un modèle "local-to-local", dans lequel les envois importants sont acheminés vers un entrepôt européen, puis distribués à partir de là par des acteurs tels que bnode. C'est là l'essence même de la nouvelle stratégie de Temu.

Hoe we hiermee moeten omgaan, is geen eenvoudig verhaal. Enerzijds is er de zware druk op de retail en de kleine zelfstandigen, die geconfronteerd worden met concurrentie van baanwinkels, webshops en grote spelers zoals Amazon, Zalando en de Chinese platformen. Bij die concurrentiële uitdagingen is het niet eenvoudig waar precies de grens moet worden getrokken, aangezien diverse internationale spelers concurrentievervalsing kunnen veroorzaken. Anderzijds wijst het lid op het probleem van de productkwaliteit. Zo komt er enorm veel giftige of kankerverwekkende rommel uit China binnen, vooral omdat de douane overspoeld wordt door miljarden kleine pakketjes waarop nauwelijks controle mogelijk is.

Zo rijst de paradoxale vraag of de gewijzigde strategie van Temu, waarbij goederen via containers naar Europese warehouses komen en vervolgens lokaal worden verdeeld, niet net kan leiden tot een betere consumentenbescherming, omdat er dan meer controle mogelijk is. Het lid merkt op dat Belgische retailers al langer klagen dat grote spelers zoals Temu nauwelijks gecontroleerd worden, terwijl hun containers wel worden geopend. In dat licht vraagt hij of die gewijzigde strategie – objectief gezien – hier niet aan tegemoetkomt, doordat ze kan bijdragen aan een meer gelijk speelveld.

Mevrouw Leentje Grillaert (cd&v) benadrukt dat het debat niet enkel over productveiligheid gaat. Zo maakt de Temu-app gebruik van algoritmes, spelmechanismen en sterke prikkels voor kinderen en minderjarigen. De discussie gaat dus ook over de manier van werken van Temu. Dat kwam ook aan bod in eerdere mondelinge vragen (CRIV 56 PLEN 070).

Verder merkt het lid op dat de bekendmaking van het akkoord een ongelukkige timing kende. Het viel samen met een begrotingsakkoord waarbij een pakjestaks werd aangekondigd. Het gebrek aan transparantie over wat precies is afgesproken, geeft bovendien aanleiding tot veel vragen.

Het lid heeft de indruk dat er een bredere strategie schuilgaat achter het MoU, gezien de gelijkaardige samenwerking van Temu met de verschillende marktspeleers in Europa. Zij betwijfelt dat de samenwerking met lokale actoren werkelijk een positieve bijdrage aan de lokale economie zal leveren. Zo blijft het onduidelijk of Temu ergens in Europa een logistieke hub wil opzetten. De voormelde inval in het Temu-hoofdkantoor in Dublin (in kader van een staatssteunonderzoek) stemt alleszins

Prendre position dans ce dossier n'est pas simple. D'une part, il y a la forte pression exercée sur le commerce de détail et les petits indépendants, qui sont confrontés à la concurrence des magasins installés le long des grandes voies d'accès, des boutiques en ligne et des grands acteurs tels qu'Amazon, Zalando et les plateformes chinoises. Face à ces défis concurrentiels, il n'est pas facile de déterminer où fixer la limite, car divers acteurs internationaux peuvent fausser la concurrence. D'autre part, le membre souligne le problème de la qualité des produits. Une quantité énorme de camelote toxique ou cancérigène provenant de Chine entre dans l'Union européenne, principalement parce que les douanes sont submergées par des milliards de petits colis qu'il est pratiquement pas possible de contrôler.

D'où la question paradoxale de savoir si la nouvelle stratégie de Temu, qui consiste à acheminer les marchandises vers des entrepôts européens par conteneurs avant de les distribuer localement, ne pourrait pas justement conduire à une meilleure protection des consommateurs, car elle permettra un contrôle accru. Le membre fait remarquer que les détaillants belges se plaignent depuis longtemps du fait que les grands acteurs tels que Temu ne font l'objet d'aucun contrôle, alors que leurs conteneurs sont ouverts. Dans ce contexte, il demande si cette nouvelle stratégie ne répond pas objectivement à cette préoccupation, dans la mesure où elle peut contribuer à créer des conditions de concurrence plus équitables.

Mme Leentje Grillaert (cd&v) souligne que le débat ne porte pas uniquement sur la sécurité des produits. L'application Temu utilise en effet des algorithmes, des mécanismes de jeu et des stimuli puissants à l'intention des enfants et des mineurs. La discussion porte donc également sur le mode de fonctionnement de Temu. Ce point a également été abordé dans des questions orales antérieures (CRIV 56 PLEN 070).

La membre fait également remarquer que le moment pour annoncer l'accord a été mal choisi. Il coïncidait avec un accord budgétaire annonçant une taxe sur les petits colis. Le manque de transparence quant au contenu exact de l'accord soulève en outre de nombreuses questions.

L'intervenante a l'impression qu'une stratégie plus large se cache derrière le protocole d'entente, compte tenu de la collaboration similaire de Temu avec différents acteurs du marché en Europe. Elle doute que la collaboration avec des acteurs locaux apporte réellement une contribution positive à l'économie locale. Il reste ainsi difficile de savoir si Temu souhaite créer un centre logistique quelque part en Europe. La perquisition susmentionnée au siège social de Temu à Dublin (dans le cadre d'une

tot grote ongerustheid en roept vragen op omtrent de praktijken van Temu.

Voorts is de duurzaamheid een zeer belangrijk aspect, waarnaar de CEO van bnode terecht verwees. Hoe kan bnode echter haar duurzaamheidsdoelstellingen verzoenen met het in zee gaan met een bedrijf als Temu, onder meer gelet op de dataverzameling die gebeurt via de app?

Tot slot informeert het lid of de toeslag van één euro tijdens de eindejaarsperiode, die voor veel lokale ondernemingen een doorn in het oog is, ook van toepassing zal zijn op de via Temu te vervoeren producten.

De heer Matti Vandemaele (Ecolo-Groen) wijst op de talrijke problemen die verbonden zijn met Temu, onder meer op het vlak van gezondheid, veiligheid en conformiteit. Hij betreurt dat eerdere vragen aan minister Matz over het MoU in wezen onbeantwoord bleven en is daarom tevreden dat er nu meer toelichting wordt gegeven.

De controle op de invoer van problematische producten via Temu ligt inderdaad niet bij bnode, maar wel bij de douane. Die kan momenteel slechts een minieme fractie van de enorme toestroom aan pakjes op de luchthaven van Bierset controleren.

Verder sluit het lid zich aan bij de collega's die stellen dat Temu via het MoU de pakjestaks lijkt te willen omzeilen. In het licht hiervan benadrukt hij de bijzondere verantwoordelijkheid van bnode als overheidsbedrijf, waarvan de federale overheid de meerderheidsaandeelhouder is. Het argument dat de overheid slechts een "kleine klant" zou zijn, houdt hierbij geen steek. Het is de wet van 21 maart 1991 die de modaliteiten van de samenwerking bepaalt tussen de overheid en de overheidsbedrijven.

Het lid herinnert eraan dat in de vorige legislatuur een *relationship agreement* werd gesloten tussen bnode en de federale overheid, om te garanderen dat het overheidsbedrijf tijdig informatie verstrekt over publiek gevoelige dossiers. Volgens artikel 1 van die overeenkomst moest de bevoegde minister vooraf worden ingelicht, wat hier niet het geval lijkt te zijn. Aangezien de minister zelf bevestigde geen voorafgaande melding te hebben ontvangen, stelt het lid dat bnode aldus in strijd handelde met die overeenkomst, die in principe nog steeds geldig is. Hoe beoordeelt de CEO van bnode deze situatie? Blijft hij het *relationship agreement* als bindend kader beschouwen voor de transparantie tegenover de federale overheid?

enquête sur les aides d'État) suscite en tout cas une grande inquiétude et soulève des questions quant aux pratiques de Temu.

La durabilité est également un aspect très important, comme l'a souligné à juste titre le CEO de bnode. Mais comment bnode peut-elle concilier ses objectifs de durabilité avec son partenariat avec une entreprise comme Temu, notamment au vu de la collecte de données effectuée via l'application?

Enfin, la membre demande si la majoration d'un euro pendant la période de fin d'année, qui est une épine dans le pied pour de nombreuses entreprises locales, s'appliquera également aux produits transportés via Temu.

M. Matti Vandemaele (Ecolo-Groen) souligne les nombreux problèmes liés à Temu, notamment en matière de santé, de sécurité et de conformité. Il regrette que les questions précédemment posées à la ministre Matz au sujet du protocole d'entente soient restées sans réponse et se réjouit donc que des explications supplémentaires soient désormais fournies.

Le contrôle des importations de produits problématiques via Temu n'incombe en effet pas à bnode, mais aux douanes. Celles-ci ne peuvent actuellement contrôler qu'une infime partie de l'énorme afflux de petits colis à l'aéroport de Bierset.

Par ailleurs, le membre se rallie à ses collègues qui affirment que Temu semble vouloir contourner la taxe sur les petits colis via le protocole d'entente. Dans ce contexte, il souligne la responsabilité particulière de bnode en tant qu'entreprise publique, dont les autorités fédérales sont les actionnaires majoritaires. L'argument selon lequel les autorités ne seraient qu'un "petit client" ne tient pas la route. C'est la loi du 21 mars 1991 qui définit les modalités de la collaboration entre les autorités et les entreprises publiques.

Le membre rappelle qu'au cours de la législature précédente, un *relationship agreement* a été conclu entre bnode et les autorités fédérales afin de garantir que l'entreprise publique fournisse en temps utile des informations sur les dossiers sensibles pour le public. Selon l'article 1^{er} de cet accord, le ministre compétent devait être informé au préalable, ce qui ne semble pas avoir été le cas ici. Étant donné que la ministre a elle-même confirmé n'avoir reçu aucune notification préalable, l'intervenant estime que bnode a ainsi enfreint cet accord, qui est en principe toujours d'application. Qu'en pense le CEO de bnode? Continue-t-il à considérer le *relationship agreement* comme un cadre contraignant pour la transparence vis-à-vis des autorités fédérales?

De heer Vandemaele wijst er ook op dat een minister zowel formeel als informeel kan worden ingelicht. Tijdens de vorige legislatuur waren er bijvoorbeeld tweewekelijkse overlegmomenten tussen bnode en de bevoegde minister, waarbij gevoelige dossiers systematisch werden gedeeld na de totstandkoming van het *relationship agreement*.

Tegen die achtergrond rijst de vraag of het wel degelijk klopt dat de minister of haar kabinet niet vooraf werden geïnformeerd over het voornemen om met Temu samen te werken? Indien de minister toch pas achteraf via de pers kennisnam van de samenwerking, rijst de vraag in welke mate zij zich inmiddels heeft kunnen informeren en of zij bijvoorbeeld het MoU heeft mogen ontvangen. Met andere woorden, beschikken het kabinet en de meerderheidspartijen intussen over dat document?

In dat verband vraagt het lid zich af waarom het Parlement dit document niet kan inkijken, vermits dit reglementair met de nodige procedurele waarborgen kan worden omgeven (artikel 67 van het Kamerreglement). Deze commissie voert nu het debat zonder dat de betrokken documenten beschikbaar zijn. De Belgische Staat heeft als meerderheidsaandeelhouder een recht op inzage. De heer Vandemaele vraagt om duidelijkheid over de tekst van het MoU.

Over de samenwerking met Temu duidt de CEO van bnode dat het platform zou worden ingezet voor B2C-aanbiedingen van in Europa geproduceerde en verkochte goederen. Daar kan men op het eerste gezicht niet op tegen zijn. Het lid wil echter weten of het MoU ook bepalingen bevat over de levering van producten die Temu vanuit China invoert, en of dat hierover een tweede document bestaat. Met andere woorden, kan de CEO van bnode het businessmodel nader duiden, en aangeven of er in het MoU enige link wordt gelegd tussen de invoer van Chinese goederen en de samenwerking rond lokaal geproduceerde producten?

Daarnaast wijst de heer Vandemaele op het gebrek aan transparantie over de algoritmes van Temu. Zelfs indien bnode de lokale handel wil ondersteunen via een bijkomend verkoopkanaal, rijst nog de vraag welke garanties er bestaan dat Belgische producten op de app zichtbaar en prominent worden aangeboden, en niet ondergesneeuwd worden door Chinese goederen.

Voorts vraagt het lid verduidelijking over de mogelijke volumekortingen voor Temu, zoals door Comeos werd aangehaald, en wijst hij op de mogelijke ongelijke behandeling van Belgische kmo's, die door hun lagere volumes nooit vergelijkbare tarieven kunnen krijgen. Bestaan er mechanismen om die ongelijkheid te vermijden?

M. Vandemaele souligne également qu'un ministre peut être informé de manière formelle ou informelle. Au cours de la législature précédente, par exemple, des réunions bihebdomadaires étaient organisées entre bnode et le ministre compétent, au cours desquelles les dossiers sensibles ont été systématiquement partagés après la mise en place du *relationship agreement*.

Dans ce contexte, on peut se demander s'il est vrai que la ministre ou son cabinet n'ont pas été préalablement informés du projet de collaboration avec Temu. Si la ministre n'a pris connaissance de cette collaboration qu'après coup, par le biais de la presse, on peut se demander dans quelle mesure elle a pu s'informer depuis lors et si, par exemple, elle a reçu le protocole d'entente. En d'autres termes, le cabinet et les partis de la majorité disposent-ils désormais de ce document?

À cet égard, le membre se demande pourquoi le Parlement ne peut pas consulter ce document, étant donné que cette consultation peut se faire dans le respect des garanties procédurales requises (article 67 du Règlement de la Chambre). La commission mène actuellement le débat sans disposer des documents concernés. En tant qu'actionnaire majoritaire, l'État belge a un droit de consultation. M. Vandemaele réclame toute la clarté sur le texte du protocole d'entente.

Concernant la collaboration avec Temu, le CEO de bnode indique que la plateforme serait utilisée pour des offres B2C de produits fabriqués et vendus en Europe. À première vue, rien ne s'y oppose. Le membre demande toutefois si le protocole d'entente contient également des dispositions relatives à la livraison de produits importés de Chine par Temu et s'il existe un deuxième document à ce sujet. En d'autres termes, le CEO de bnode peut-il préciser le modèle commercial et indiquer si le protocole d'entente établit un lien entre l'importation de marchandises chinoises et la collaboration autour des produits fabriqués localement?

Par ailleurs, M. Vandemaele souligne le manque de transparence concernant les algorithmes de Temu. Même si bnode souhaite soutenir le commerce local via un canal de vente supplémentaire, quelles garanties a-t-on que les produits belges seront visibles et bien mis en avant sur l'application, et ne seront pas noyés parmi les produits chinois.

Le membre demande également des éclaircissements sur les éventuelles réductions sur volume dont bénéficierait Temu, comme l'a mentionné Comeos, et souligne l'inégalité de traitement dont pourraient souffrir les PME belges, qui, en raison de leurs volumes plus faibles, ne peuvent pas bénéficier de tarifs comparables. Existe-t-il des mécanismes permettant d'éviter cette inégalité?

Vervolgens gaat het lid in op het overleg tussen de handelsfederaties, de bevoegde ministers en bnode. Wat heeft dit overleg concreet opgeleverd, komt er een volgend overleg, en welk engagement heeft de minister op zich genomen?

Het lid besluit met enkele vragen over de rol van bnode als overheidsbedrijf, aangezien het toch moeilijk doelstellingen kan nastreven die in tegenspraak zijn met het beleid dat de federale regering wil uitvoeren. Hoe ziet bnode zelf haar positie, met name in het licht van de onderhandelingen voor het nieuwe beheerscontract? Staat de commerciële logica altijd voorop, of wordt ook rekening gehouden met het overheidsbeleid?

De heer Steven Coenegrachts (Open Vld) stelt dat in het halfrond een brede bezorgdheid bestaat over de macht en de impact van grote webwinkels zoals Temu maar ook Amazon en bol.com, en de gevolgen daarvan voor de lokale handel. De kernvraag is volgens hem hoe de marktmacht van dergelijke platformen kan worden beperkt en of het aan bnode is om die marktmacht te kanaliseren. Hij vraagt zich af of bnode überhaupt die rol kan opnemen, dan wel of de wetgever bijkomende stappen moet zetten op het vlak van regelgeving, fiscaliteit en controles om een gelijk speelveld te creëren. In dat licht ware het interessant geweest voor het Parlement om inzicht te krijgen in het MoU. Zo is het inderdaad van belang te weten of in het MoU indirect afspraken worden gemaakt over het faciliteren van pakketjes uit derde landen. Of nog of er waarborgen zijn opgenomen voor kmo's die via dergelijke platformen actief zijn, om te vermijden dat zij worden onderworpen aan een *pay-to-play*-logica waarbij enkel wie het meest betaalt voor advertenties de nodige zichtbaarheid krijgt. Afspraken daarover zijn uiteraard mogelijk, maar de vraag rijst of het niet aangewezen is dat het Parlement bespreekt of een dergelijk gelijk speelveld niet aan alle webwinkels moet worden opgelegd die zulke platformmodellen in de Belgische economie introduceren.

De heer Coenegrachts verwijst vervolgens naar de hyperconcurrentiële markt waarin bnode opereert, met lage marges. Hij wijst erop dat de overheid waardecreatie verwacht, onder meer om dividenden te kunnen uitkeren. Tegelijk wordt bnode bekritiseerd wanneer de beurskoers laag staat. Wanneer bnode vervolgens een mogelijke oplossing aanreikt om de waardecreatie te verhogen, ontstaat opnieuw debat over de gemaakte keuzes. Volgens het lid moet de politiek duidelijk bepalen wat zij van een overheidsbedrijf verwacht: een investering die rendement moet opleveren, dan wel een sturend instrument in een sector. Beide opties hebben

Le membre évoque ensuite la concertation entre les fédérations du commerce, les ministres compétents et bnode. Quels ont été les résultats concrets de cette concertation, y aura-t-il une prochaine concertation et quel engagement la ministre a-t-elle pris?

L'intervenant conclut par plusieurs questions sur le rôle de bnode en tant qu'entreprise publique, étant donné qu'il lui est difficile de poursuivre des objectifs qui vont à l'encontre de la politique que le gouvernement fédéral souhaite mener. Comment bnode perçoit-elle sa position, notamment à la lumière des négociations pour le nouveau contrat de gestion? La logique commerciale prime-t-elle toujours, ou la politique publique est-elle également prise en compte?

M. Steven Coenegrachts (Open Vld) indique qu'il règne une grande inquiétude dans l'hémicycle quant au pouvoir et à l'impact des grands e-commerces tels que Temu, mais aussi Amazon et bol.com, et leurs conséquences pour le commerce local. Selon lui, la question centrale est de savoir comment limiter la puissance de ces plateformes sur le marché et si bnode est en mesure de canaliser cette puissance. Il se demande si bnode peut réellement assumer ce rôle ou si le législateur doit prendre des mesures supplémentaires en matière de réglementation, de fiscalité et de contrôles afin de créer des conditions de concurrence équitables. Dans cette optique, il aurait été intéressant pour le Parlement de pouvoir prendre connaissance du protocole d'entente. Il est en effet important de savoir si le protocole d'entente contient des accords indirects sur la facilitation des colis en provenance de pays tiers. Ou encore s'il contient des garanties pour les PME actives via ces plateformes, afin d'éviter qu'elles ne soient soumises à une logique de "pay-to-play" en vertu de laquelle seuls ceux qui paient le plus pour les publicités obtiennent la visibilité nécessaire. Des accords à ce sujet sont bien sûr possibles, mais on peut se demander s'il ne serait pas opportun que le Parlement examine si un tel terrain de jeu équitable ne devrait pas être imposé à tous les e-commerces qui introduisent de tels modèles de plateformes dans l'économie belge.

M. Coenegrachts fait ensuite référence au marché hyperconcurrentiel dans lequel bnode opère, qui se caractérise par de faibles marges. Il souligne que les autorités attendent une création de valeur, notamment pour pouvoir verser des dividendes. Dans le même temps, bnode est critiquée lorsque le cours de l'action est bas. Lorsque bnode suggère ensuite une solution pour augmenter la création de valeur, cela déclenche un nouveau débat sur les choix opérés. Selon le membre, les responsables politiques doivent définir clairement ce qu'ils attendent d'une entreprise publique: un investissement qui doit générer un rendement ou un instrument

verschillende consequenties voor de manier waarop het bedrijf zich gedraagt en voor de middelen die de overheid moet voorzien. Deze discussie keert voortdurend terug: is bnode een private speler die concurrentieel moet opereren, of een verlengstuk van het beleid dat geacht wordt relevante onderdelen van het regeerakkoord uit te voeren?

Indien bnode bepaalde activiteiten niet opneemt, zullen andere marktspelers zoals PostNL of DPD dat waarschijnlijk wel doen. In dat geval zou het Parlement ook geen zicht hebben op de gemaakte afspraken en zou het nog minder evident zijn om transparantie te eisen. Vanuit die optiek vindt de heer Coenegrachts het niet vreemd dat het MoU niet aan de commissie werd bezorgd. Zij kan hieromtrent maatschappelijke debatten voeren, maar haar rol binnen de governancestructuur van bnode is onbestaande. Het lid gaat ervan uit dat de raad van bestuur inzage had in het MoU. Mogelijk werd het protocol ook gedeeld met de hoofdaandeelhouder, de SFPIM, en eventueel met de bevoegde minister.

Tot slot stelt de heer Coenegrachts enkele concrete vragen aan de vertegenwoordigers van de detailhandel. Wat verwachten zij precies van bnode? En richten zij deze verwachtingen aan bnode zelf dan wel aan de wetgever? Verwachten zij dat bnode een bepaalde rol opneemt, of achten zij bijkomende regelgeving noodzakelijk om bescherming te bieden tegen de marktmacht van Temu en andere spelers?

Daarnaast richt hij zich tot bnode met de vraag welke rol de meerderheidsaandeelhouder tot op heden heeft gespeeld. Hij informeert of er overleg is geweest met de SFPIM, of er richtlijnen bestaan voor partnerkeuzes, en of er afspraken zijn gemaakt over ethiek, compliance en reputatierisico's. Bestaat er bijvoorbeeld een kader tussen SFPIM en bnode inzake partnerselectie? In welke mate stelt de grootaandeelhouder zich proactief op in dergelijke dossiers?

III. — ANTWOORDEN VAN DE UITGENODIGDE SPREKERS

De heer Chris Peeters (bnode) bevestigt vooreerst dat minister Matz in dit dossier niet vooraf geïnformeerd werd en benadrukt dat dit volledig in overeenstemming is met de geldende regels en afspraken. De governancestructuur beantwoordt aan de bepalingen van de wet van 21 maart 1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven en is in lijn met de akkoorden die daarrond zijn gesloten.

de pilotage dans un secteur. Ces deux options ont des conséquences différentes sur le comportement de l'entreprise et sur les moyens que les autorités doivent lui fournir. Ce débat revient sans cesse: bnode est-elle un acteur privé qui doit opérer de manière concurrentielle, ou un prolongement de la politique censée mettre en œuvre des éléments pertinents de l'accord de gouvernement?

Si bnode ne prend pas en charge certaines activités, d'autres acteurs du marché tels que PostNL ou DPD le feront probablement. Dans ce cas, le Parlement n'aurait pas non plus connaissance des accords conclus et il serait encore moins évident d'exiger la transparence. Dans cette optique, M. Coenegrachts ne s'offusque pas que le protocole d'entente n'ait pas été transmis à la commission. Celle-ci peut mener des débats sociétaux à ce sujet, mais son rôle dans la structure de gouvernance de bnode est inexistant. Le membre part du principe que le conseil d'administration a pris connaissance du protocole d'entente. Il est possible que celui-ci ait également été communiqué au principal actionnaire, la SFPIM, et éventuellement à la ministre compétente.

Pour conclure, M. Coenegrachts pose plusieurs questions concrètes aux représentants du commerce de détail. Qu'attendent-ils exactement de bnode? Et ces attentes s'adressent-elles à bnode elle-même ou au législateur? Escomptent-ils que bnode joue un rôle particulier ou estiment-ils que des réglementations supplémentaires sont nécessaires pour offrir une protection contre la puissance commerciale de Temu et d'autres acteurs?

Il s'adresse également à bnode pour lui demander quel rôle l'actionnaire majoritaire a joué jusqu'à présent. Il demande s'il y a eu concertation avec la SFPIM, s'il existe des directives pour le choix des partenaires et si des accords ont été conclus en matière d'éthique, de conformité et de risques en termes de réputation. Existe-t-il, par exemple, un cadre entre la SFPIM et bnode en matière de sélection des partenaires? Dans quelle mesure l'actionnaire principal adopte-t-il une attitude proactive dans ce type de dossiers?

III. — RÉPONSES DES ORATEURS INVITÉS

M. Chris Peeters (bnode) confirme tout d'abord que la ministre Matz n'a pas été informée au préalable dans ce dossier et souligne que cela est tout à fait conforme aux règles et accords en vigueur. La structure de gouvernance répond aux dispositions de la loi du 21 mars 1991 relative à la réforme de certaines entreprises publiques économiques et est conforme aux accords conclus à cet égard. M. Vandemaele faisait peut-être allusion au

Mogelijk maakte de heer Vandemaele allusie op het uit 2022 daterende dossier betreffende de overname van Ubiway Retail door Golden Palace Group. Dat betrof echter een volledige verkoop van activiteiten, waarbij voorafgaand overleg met de bevoegde minister wel vereist was. Ook bij de aankoop was dat het geval. Het huidige MOU betreft een louter commercieel contract dat ver onder de toepasselijke drempels valt en dus niet onder die verplichting ressorteert. Bnode is een beursgenoteerd bedrijf is met een klassieke governancestructuur, inclusief strikte regels inzake gelijke behandeling van aandeelhouders. De uitzonderingen die bestaan in het *relationship agreement* zijn volgens hem duidelijk omschreven en strikt begrensd.

De heer Peeters licht toe dat er een akkoord bestaat om voorafgaand aan elke vergadering van de raad van bestuur overleg te plegen met de SFPIM en de minister omtrent zaken die op de agenda van de raad van bestuur staan. In de mate dat het MoU met Temu eerder een intentieverklaring is die enkel voorziet in het gezamenlijk bestuderen van mogelijkheden, valt het niet onder de categorie van dossiers waarvoor voorafgaande goedkeuring of publieke bekendmaking vereist is. De spreker betreurt dat hierover achteraf toch commotie is ontstaan. Het MoU kadert in de contractuele activiteiten die bnode ontwikkelt en die volledig conform zijn aan het ondernemingsrecht.

Het valt de heer Peeters op dat de discussie telkens terugkeert naar Chinese producten, terwijl het MoU daar niet over gaat. Chinese goederen zijn vandaag reeds massaal aanwezig op de Belgische markt via diverse kanalen, waaronder de haven van Antwerpen en de luchthavens. Hij erkent dat er problemen bestaan op het vlak van douanecontrole, productconformiteit en dataveiligheid, maar benadrukt dat deze kwesties losstaan van het MoU. Hetzelfde geldt voor de economische moeilijkheden die de retailsector de afgelopen jaren ondervindt; het zou niet ernstig zijn die toe te schrijven aan een overeenkomst die dateert van eind november 2025.

De heer Peeters verduidelijkt dat bnode geen bevoegdheid heeft om pakketten te openen, controles uit te voeren of boetes op te leggen. Het bedrijf ondersteunt initiatieven die leiden tot strengere invoerregels, betere productcontroles en hogere conformiteitsnormen. Bnode vraagt enkel een gelijk speelveld ten opzichte van andere logistieke operatoren zodra pakketten in Europa worden toegelaten. Hij benadrukt dat bnode graag zou zien dat elk vervoerd pakket volledig conform is, maar dat dit buiten de bevoegdheid van het bedrijf valt.

dossier datant de 2022 concernant le rachat d'Ubiway Retail par Golden Palace Group. Il s'agissait toutefois d'une vente complète d'activités, qui nécessitait une concertation préalable avec le ministre compétent. Cela avait également été le cas lors de l'achat. Le protocole d'entente actuel concerne un contrat purement commercial qui se situe bien en dessous des seuils applicables et n'est donc pas soumis à cette obligation. Bnode est une société cotée en bourse dotée d'une structure de gouvernance classique, y compris de règles strictes en matière d'égalité de traitement des actionnaires. Selon lui, les exceptions prévues dans le *relationship agreement* sont clairement définies et strictement limitées.

M. Peeters explique qu'il existe un accord prévoyant, avant chaque réunion du conseil d'administration, l'organisation d'une concertation avec la SFPIM et la ministre au sujet des points inscrits à l'ordre du jour du conseil d'administration. Dans la mesure où le protocole d'entente avec Temu est plutôt une déclaration d'intention qui prévoit uniquement l'étude conjointe de possibilités, il n'entre pas dans la catégorie des dossiers nécessitant une approbation préalable ou une publication officielle. L'orateur regrette que cela ait suscité une certaine agitation *a posteriori*. Le protocole d'entente s'inscrit dans le cadre des activités contractuelles développées par bnode, qui sont pleinement conformes au droit des sociétés.

M. Peeters remarque que la discussion revient sans cesse sur les produits chinois, alors que le protocole d'entente ne traite pas de ce sujet. Les produits chinois sont déjà largement présents sur le marché belge via divers canaux, notamment le port d'Anvers et les aéroports. Il reconnaît qu'il existe des problèmes en matière de contrôle douanier, de conformité des produits et de sécurité des données, mais souligne que ces questions sont sans rapport avec le protocole d'entente. Il en va de même pour les difficultés économiques rencontrées par le secteur de la vente au détail ces dernières années; il ne serait pas sérieux de les imputer à un accord datant de fin novembre 2025.

M. Peeters précise que bnode n'a pas le pouvoir d'ouvrir les colis, d'effectuer des contrôles ou d'infliger des amendes. L'entreprise soutient les initiatives qui conduisent à un renforcement des règles d'importation, à une amélioration des contrôles des produits et à des normes de conformité plus strictes. Bnode demande simplement des conditions équitables par rapport aux autres opérateurs logistiques dès que les colis sont autorisés en Europe. Il souligne que bnode souhaiterait que chaque colis transporté soit entièrement conforme, mais que cela ne relève pas de la compétence de l'entreprise.

De genodigde licht toe dat Temu sinds achttien maanden klant is bij bnode. Momenteel levert bnode tussen 20 en 25 % van het Temu-volume op de Belgische markt, terwijl het bedrijf een marktaandeel heeft van meer dan 50 % op de markt van de pakjesbedeling voor consumenten, die een hoogconcurrentiële markt is. Het is belangrijk te benadrukken dat het MoU volledig losstaat van deze leveringscontracten.

Wat de vraag betreft of de samenwerking kan leiden tot een toename van Chinese producten op de markt, verduidelijkt de heer Peeters dat bnode vandaag al levert voor tal van spelers die elektronica en andere goederen invoeren. Die spelers maken die goederen niet zelf; ze voeren die in, veelal uit China en andere Aziatische landen. De kernvraag is de productconformiteit, niet de logistieke rol van bnode. De spreker herhaalt dat bnode alle wetgevende initiatieven ondersteunt die leiden tot betere controles en productconformiteit, maar dat het bedrijf geen rol kan opnemen die niet aan logistieke operatoren is toegekend en die op de koop toe ook niet van andere logistieke operatoren wordt verwacht.

Bnode kan enkel kwalitatieve arbeidscontracten blijven aanbieden als het erin slaagt marktleider te blijven. Marktleiderschap zorgt voor een hoge afleverdensiteit: bnode maakt meer stops dan concurrenten; tussen twee pakjes zit dus een kleinere afstand. Die densiteit stelt bnode in staat efficiënter te werken en de hogere loonkosten te compenseren. Die efficiëntie is noodzakelijk om duurzame, kwalitatieve jobs te kunnen blijven aanbieden. De strategie van bnode is erop gericht marktleider te blijven. Daarvoor is het essentieel om over een gelijk speelveld te beschikken; er mogen geen delen van de markt worden afgesloten voor bnode.

De heer Peeters verduidelijkt vervolgens de context van het MoU en benadrukt dat het initiatief hiervoor bij Temu lag. Temu is een Chinees onlinehandelsplatform dat consumenten en producenten wil verbinden en daarbij gebruik maakt van algoritmes. Het platform telt wereldwijd miljoenen Chinese producenten, maar bouwde ondertussen ook in de VS een netwerk uit van lokale retailers. Op basis van ervaringen op de Amerikaanse markt wenst het platform te evolueren naar een *local-to-local*-model in Europa.

Het MoU spitst zich toe op de vraag hoe lokale producenten of retailers die op het platform actief zijn, logistiek ondersteund kunnen worden. De heer Peeters onderscheidt hierin twee types dienstverlening: enerzijds collect-activiteiten voor spelers die zelf *fulfillment* doen en enkel een ophaling en levering nodig hebben; en

L'invité précise que Temu est cliente de bnode depuis dix-huit mois. Actuellement, bnode assure entre 20 et 25 % du volume de Temu sur le marché belge, alors que l'entreprise détient une part de marché supérieure à 50 % sur le marché très concurrentiel de la distribution de petits colis aux consommateurs. Il est important de souligner que le protocole d'entente est totalement indépendant de ces contrats de livraison.

S'agissant de la question de savoir si la collaboration peut entraîner une augmentation des produits chinois sur le marché, M. Peeters précise que bnode assure déjà aujourd'hui des livraisons pour de nombreux acteurs qui importent des produits électroniques et d'autres biens. Ces acteurs ne fabriquent pas eux-mêmes ces biens; ils les importent, principalement de Chine et d'autres pays asiatiques. La question centrale est celle de la conformité des produits, et non le rôle logistique de bnode. L'orateur répète que bnode soutient toutes les initiatives législatives qui conduisent à de meilleurs contrôles et à une meilleure conformité des produits, mais que l'entreprise ne peut pas assumer un rôle qui n'est pas attribué aux opérateurs logistiques et qui, de surcroît, n'est pas attendu des autres opérateurs logistiques.

Bnode ne peut continuer à proposer des contrats de travail de qualité que si elle parvient à rester leader du marché. Le leadership sur le marché garantit une densité de livraison élevée: bnode effectue plus d'arrêts que ses concurrents; la distance entre deux colis est donc plus courte. Cette densité permet à bnode de travailler plus efficacement et de compenser des coûts salariaux plus élevés. Cette efficacité est nécessaire pour pouvoir continuer à proposer des emplois durables et de qualité. La stratégie de bnode vise à rester leader du marché. Pour cela, il est essentiel de disposer d'un terrain de jeu équitable; aucun segment du marché ne doit être fermé à bnode.

M. Peeters clarifie ensuite le contexte du protocole d'entente et souligne que l'initiative en revient à Temu. Temu est une plateforme commerciale en ligne chinoise qui vise à mettre en relation les consommateurs et les producteurs à l'aide d'algorithmes. La plateforme compte des millions de producteurs chinois dans le monde entier, mais a également développé un réseau de détaillants locaux aux États-Unis. Forte de son expérience sur le marché américain, la plateforme souhaite évoluer vers un modèle *local-to-local* en Europe.

Le protocole d'entente se concentre sur la question de savoir comment les producteurs ou détaillants locaux actifs sur la plateforme peuvent bénéficier d'un soutien logistique. M. Peeters distingue deux types de services: d'une part, les activités de collecte pour les acteurs qui assurent eux-mêmes le *fulfillment* et qui ont uniquement

anderzijds *e-commerce-fulfillment* via dochterbedrijven Radial, Active Ants en Staci, voor spelers die de hele logistiek (warehousing, labeling, bezorging aan huis) willen uitbesteden. Daarnaast omvat het MoU afspraken over oplossingen voor pakketten die wegens hun gewicht of omvang niet via de reguliere sorteermachines of bestelwagens verwerkt kunnen worden.

De heer Peeters herhaalt dat het MoU losstaat van de activiteiten op de luchthaven van Bierset en geen betrekking heeft op *direct-to-consumer*-zendingen vanuit China. Als logistieke partner kan bnode niet controleren of de lokale retailers zich al of niet in China bevoorraden, net zomin als het dat kan bij andere platformen zoals Coolblue. Bnode is geen betrokken partij bij het inkoopproces van de goederen, maar fungeert enkel als de partij die instaat voor het oppikken en leveren van bestellingen. De directe import uit China voor Temu-goederen verloopt via een afzonderlijk contract, waarbij bnode, zoals al aangegeven, over een marktaandeel van 20 à 25 % beschikt.

Wat betreft de ESG-doelstellingen merkt de heer Peeters op dat bnode een referentiepunt blijft in de markt, maar dat de verantwoordelijkheid van de operator beperkt is tot de eigen bedrijfsvoering. De ESG-verklaringen van bnode hebben betrekking op de kwaliteit van arbeid, de CO₂-uitstoot en de duurzaamheid van de eigen vloot en gebouwen. Hij benadrukt dat de controle op de aard en conformiteit van de geproduceerde goederen een taak is van de overheid, aangezien postoperatoren wettelijk niet de bevoegdheid hebben om pakketten te openen of de inhoud ervan te controleren.

Tot besluit van zijn betoog benadrukt de heer Peeters de twee kernboodschappen ervan: enerzijds de terechte bezorgdheden over de import van Chinese pakketten, waar het bedrijf graag aan meewerkt binnen de grenzen van zijn bevoegdheden; anderzijds de nood aan een *level playing field* zodra pakketten in België zijn toegelaten. Bnode ontvangt geen subsidies en vraagt er ook geen, maar heeft wel een gelijk speelveld nodig om te kunnen blijven concurreren en om duurzame jobs te blijven garanderen voor zijn medewerkers.

Volgens de heer Pascal De Greef (Comeos) is het belangrijkste gemeenschappelijke aandachtspunt in het debat de concurrentiekracht. Hij wijst erop dat reeds enkele positieve stappen zijn gezet om die concurrentiekracht te versterken. De aanpassing van de regels rond nachtarbeid en de toegenomen flexibiliteit beschouwt hij als een belangrijke en positieve eerste stap om te

besoin d'un service d'enlèvement et de livraison; d'autre part, le *e-commerce fulfillment* via les filiales Radial, Active Ants et Staci, pour les acteurs qui souhaitent externaliser l'ensemble de la logistique (entreposage, étiquetage, livraison à domicile). En outre, le protocole d'entente comprend des accords sur des solutions pour les colis qui, en raison de leur poids ou de leur taille, ne peuvent être traités par les machines de tri ou les camions de livraison habituels.

M. Peeters répète que le protocole d'entente est indépendant des activités de l'aéroport de Bierset et ne concerne pas les envois aux consommateurs en provenance directe de Chine. En tant que partenaire logistique, bnode ne peut pas contrôler si les détaillants locaux s'approvisionnent ou non en Chine, pas plus qu'elle ne peut le faire pour d'autres plateformes telles que Coolblue. Bnode n'est pas impliquée dans le processus d'achat des marchandises, mais agit uniquement en tant que partie responsable de la collecte et de la livraison des commandes. L'importation directe de marchandises Temu depuis la Chine s'effectue dans le cadre d'un contrat distinct, dans lequel bnode détient, comme indiqué précédemment, une part de marché de 20 à 25 %.

En ce qui concerne les objectifs ESG, M. Peeters note que bnode reste une référence sur le marché, mais que la responsabilité de l'opérateur se limite à sa propre gestion. Les déclarations ESG de bnode portent sur la qualité du travail, les émissions de CO₂ et la durabilité de sa propre flotte et de ses bâtiments. Il souligne que le contrôle de la nature et de la conformité des biens produits relève de la responsabilité des autorités, car les opérateurs postaux n'ont pas légalement le droit d'ouvrir les colis ni d'en vérifier le contenu.

En guise de conclusion, M. Peeters souligne les deux messages clés de son argumentation: d'une part, les préoccupations légitimes concernant l'importation de colis chinois, que l'entreprise souhaite prendre en compte dans les limites de ses compétences; d'autre part, la nécessité d'un *level playing field* dès que des colis sont autorisés en Belgique. Bnode ne reçoit aucune subvention et n'en demande aucune, mais a besoin d'un terrain de jeu équitable pour rester compétitive et continuer à garantir des emplois durables à ses collaborateurs.

Selon M. Pascal De Greef (Comeos), le principal point d'attention commun dans le débat est la compétitivité. Il souligne que plusieurs mesures positives ont déjà été prises pour renforcer cette compétitivité. Il considère que la modification des règles relatives au travail de nuit et la flexibilité accrue constituent une première étape importante et positive pour éviter que l'emploi ne se

vermijden dat tewerkstelling opnieuw zou verschuiven naar het buitenland, zoals we dat in het verleden al hebben moeten vaststellen.

Ook de invoering van de Europese pakjestaks van twee euro schat hij positief in. Het is inderdaad een goede zaak dat die maatregel op Europees niveau zal worden ingevoerd, om te voorkomen dat handelsstromen zouden weglekken naar buurlanden. Daarnaast benadrukt de heer De Greef dat het wegvallen van de grens van 150 euro een bijkomende versterking van de concurrentiekracht kan betekenen.

Niettemin acht de spreker deze maatregelen onvoldoende. De handelssector blijft op zijn honger zitten. De heer De Greef hekelt het verschil in behandeling tussen fysieke winkels en internationale e-commerceplatformen. In België geldt voor fysieke winkels een duidelijk beleid gebaseerd op drie stappen: controle, verbalisering en sanctionering. Dat beleid ontbreekt grotendeels wanneer goederen uit China of andere landen de Belgische markt binnenkomen. Hij pleit ervoor om deze regels gelijk te trekken, zodat producten die via platformen worden verkocht aan dezelfde verplichtingen worden onderworpen als producten die in fysieke winkels worden aangeboden.

De spreker erkent dat het voor de sector moeilijk ligt wanneer een logistieke speler de groei van een Aziatisch platform faciliteert. Toch ligt het kalf voor Comeos vooral gebonden bij het gebrek aan effectieve controle, verbalisering en sanctionering van e-commerceplatformen. Zolang die niet worden versterkt, kan het probleem volgens hem niet structureel worden aangepakt.

Tot slot herhaalt de heer De Greef zijn oproep om te streven naar een gelijkstelling van tarieven en voorwaarden tussen Belgische handelaars en internationale platformen. De Belgische markt heeft volgens hem nood aan een eerlijk concurrentiekader dat alle spelers op gelijke voet plaatst.

De heer Christophe Wambersie (NSZ) gelooft dat de nadruk op het *local-to-local*-verhaal vooral ten dienste staat van een vlottere, efficiëntere en professionelere structurering van de distributie van Temu-producten in België.

Essentieel voor het NSZ is dat ervoor gezorgd wordt dat de wetgeving wordt nageleefd. Zelfstandige handelaars hebben sterk het gevoel dat het beleid met twee maten en twee gewichten meet. Terwijl zij regelmatig worden gecontroleerd en gesanctioneerd – onder meer via mysteryshoppers – lijkt datzelfde niveau van toezicht niet te gelden voor internationale e-commerceplatformen.

délocalise à nouveau à l'étranger, comme nous l'avons déjà dû constater par le passé.

Il estime également positive l'introduction de la taxe européenne de deux euros sur les petits colis. Il faut en effet se réjouir que cette mesure soit mise en place au niveau européen, afin d'éviter que les flux commerciaux ne se déplacent vers les pays voisins. M. De Greef souligne en outre que la suppression du seuil de 150 euros pourrait renforcer encore la compétitivité.

L'orateur estime néanmoins que ces mesures sont insuffisantes. Le secteur commercial reste sur sa faim. M. De Greef dénonce la différence de traitement entre les magasins physiques et les plateformes internationales de commerce en ligne. En Belgique, les magasins physiques sont soumis à une politique claire fondée sur trois étapes: contrôle, verbalisation et sanction. Cette politique fait largement défaut lorsque des produits en provenance de Chine ou d'autres pays entrent sur le marché belge. Il plaide en faveur d'une harmonisation de ces règles, afin que les produits vendus via des plateformes soient soumis aux mêmes obligations que les produits proposés dans les magasins physiques.

L'orateur reconnaît que la situation est difficile pour le secteur lorsqu'un acteur logistique facilite la croissance d'une plateforme asiatique. Cependant, pour Comeos, le problème réside principalement dans l'absence de contrôle efficace, de verbalisation et de sanction des plateformes de commerce en ligne. Tant que ces mesures ne seront pas renforcées, le problème ne pourra, selon lui, être résolu de manière structurelle.

Enfin, M. De Greef réitère son appel en faveur d'une harmonisation des tarifs et des conditions entre les commerçants belges et les plateformes internationales. Selon lui, le marché belge a besoin d'un cadre concurrentiel équitable qui place tous les acteurs sur un pied d'égalité.

M. Christophe Wambersie (SNI) estime que l'accent mis sur l'approche *local-to-local* sert avant tout à faciliter, optimiser et professionnaliser la structuration de la distribution des produits Temu en Belgique.

Il est, aux yeux du SNI, essentiel de veiller au respect de la législation. Les commerçants indépendants ont la nette impression que la politique menée a deux poids deux mesures. Alors qu'ils font régulièrement l'objet de contrôles et de sanctions, notamment par le biais de clients mystères, les plateformes internationales de commerce en ligne ne semblent pas bénéficier du même

De heer Wambersie pleit ervoor dat alle marktspelers aan dezelfde regels worden onderworpen en dat overtredingen consequent worden bestraft.

De spreker kan enig begrip opbrengen voor het argument van bnode dat het slechts een logistieke speler is, maar wijst er tegelijk op dat door zijn samenwerking met Temu het bedrijf bijdraagt aan de groei van een platform dat de geldende wetgeving met de voeten treedt.

Tijdens het overleg op het kabinet-Simonet werden de standpunten van de verschillende partijen toegelicht en werd opnieuw bevestigd – evenwel zonder daaromtrent garanties te bieden – dat het om een *local-to-local*-model zou gaan. Een vervolvergadering is gepland op 16 januari 2026.

De spreker herhaalt dat hij voorstander is om maatregel 43 van het kmo-plan van minister Simonet te activeren, die voorziet in een door een taskforce uitgewerkt actieplan om te strijden tegen oneerlijke concurrentie in de e-commerce.

De spreker bevestigt dat het noodzakelijk is de leegloop van handelszaken te stoppen en het vertrouwen van ondernemers te herstellen. Dat vergt volgens hem een gecoördineerd beleid op lokaal, gewestelijk en federaal niveau, met maatregelen die een ondernemingsvriendelijke omgeving creëren en investeringen in stadscentra opnieuw aantrekkelijk maken.

De heer Wambersie gaat vervolgens in op de Europese pakjestaks van twee euro. Hoewel hij het positief vindt dat kleine pakketten onder de 150 euro worden belast, noemt hij het bedrag teleurstellend laag. Hij betwijfelt of twee euro in verhouding staat tot de maatschappelijke, ecologische, sociale en economische kosten die gepaard gaan met de instroom van deze pakjes. België laat zich veelal niet onbetuigd als het op *gold-plating* aankomt, veelal ten nadele van Belgische kmo's. In dit dossier roept het NSZ de regering echter op om verder te gaan dan het Europese minimum.

De heer Wambersie benadrukt voorts dat zelfstandige handelaars blijvend moeten worden ondersteund in hun digitale transitie. Het NSZ heeft de afgelopen jaren niet minder dan 30.000 handelaars begeleid in hun digitalisering. Hoewel de grote meerderheid van de handelaars online aanwezig is, doet slechts de helft effectief aan e-commerce. Voor wie dat wel doet, stijgt de omzet gemiddeld met 30 %. Daarom moeten de overheden volgens de genodigde blijven investeren in de digitale versterking van kleine ondernemers.

niveau de surveillance. M. Wambersie plaide pour que tous les acteurs du marché soient soumis aux mêmes règles et que les infractions soient sanctionnées de manière cohérente.

L'orateur peut comprendre l'argument de bnode selon lequel il n'est qu'un acteur logistique, mais il souligne également qu'en collaborant avec Temu, l'entreprise contribue à la croissance d'une plateforme qui enfreint la législation en vigueur.

Au cours de la concertation au cabinet Simonet, les points de vue des différentes parties ont été exposés et il a été confirmé une nouvelle fois – sans pour autant que l'on apporte des garanties – qu'il s'agirait d'un modèle *local-to-local*. Une réunion de suivi est prévue le 16 janvier 2026.

L'orateur réitère son soutien à la mise en œuvre de la mesure 43 du plan PME de la ministre Simonet, qui prévoit un plan d'action élaboré par un groupe de travail afin de lutter contre la concurrence déloyale dans l'e-commerce.

L'orateur confirme qu'il est nécessaire d'enrayer la disparition des commerces et de rétablir la confiance des entrepreneurs. Selon lui, cela passe par une politique coordonnée aux niveaux local, régional et fédéral, avec des mesures qui créent un environnement favorable aux entreprises et rendent à nouveau attractifs les investissements dans les centres-villes.

M. Wambersie évoque ensuite la taxe européenne de deux euros sur les petits colis. Bien qu'il trouve positif que les petits colis de moins de 150 euros soient taxés, il juge ce montant décevant. Il doute que deux euros soient proportionnés aux coûts sociaux, écologiques, sociaux et économiques liés à l'afflux de ces colis. La Belgique n'est généralement pas en reste lorsqu'il s'agit de recourir au *goldplating*, souvent au détriment des PME belges. Dans ce dossier, le SNI appelle toutefois le gouvernement à aller au-delà du minimum européen.

M. Wambersie souligne également que les commerçants indépendants doivent continuer à être soutenus dans leur transition numérique. Au cours des dernières années, le SNI a accompagné pas moins de 30.000 commerçants dans leur transition numérique. Bien que la grande majorité des commerçants soient présents en ligne, seule la moitié d'entre eux pratiquent effectivement l'e-commerce. Ceux qui franchissent le pas voient leur chiffre d'affaires augmenter en moyenne de 30 %. C'est pourquoi, selon l'invité, les pouvoirs publics doivent continuer à investir dans le renforcement numérique des petits entrepreneurs.

Aan bnode richt de spreker de aanbeveling om voorlopig af te zien van samenwerking met Temu, totdat de politiek een coherent en volledig kader heeft uitgewerkt voor de regulering van internationale platformen. Dat geldt overigens niet alleen voor bnode, maar ook voor andere logistieke spelers.

De heer Wambersie besluit met een oproep aan de regering om de wetgeving strikt toe te passen, de pakjestaks te verhogen tot een niveau dat de werkelijke kosten weerspiegelt en een einde te maken aan het beleid van twee maten en twee gewichten dat handelaars dagelijks ervaren.

De heer Frank Socquet (UNIZO) bevestigt dat er reeds overleg heeft plaatsgevonden met minister Matz en minister Simonet. Dat gesprek diende in de eerste plaats om de verschillende standpunten te verduidelijken. De spreker was dan ook verrast dat hij de heer Peeters kort nadien tijdens het Play4-programma *De Tafel van Gert* hoorde verklaren dat de commotie over het MoU allemaal op een misverstand berust. Er is in elk geval een opvolgvergadering gepland, waarbij UNIZO de hand blijft reiken in de hoop tot een gezamenlijk traject te komen.

Hij gaat vervolgens in op vragen over het nut en de risico's van platformen. Binnen de retailsector zijn platformen volgens de heer Socquet een realiteit: voor sommigen een noodzakelijk kwaad, voor anderen een rendabel model. Hij betreurt dat Belgische initiatieven, zoals het in 2020 ter ziele gegane StoreSquare, niet zijn doorgebroken. In het verleden waren er ook al problemen met andere platformen, zoals bol.com en Amazon (zie DOC 55 3733/001). De felle reactie van UNIZO met betrekking tot de samenwerking met Temu heeft ermee te maken dat die laatste speler echter buitencategorie is als het aankomt op het schenden van regels waaraan lokale handelaars wél moeten voldoen.

De heer Socquet licht toe dat UNIZO sterk inzet op het verhogen van digitale vaardigheden bij zelfstandige handelaars. Die laatsten hebben op dat vlak al belangrijke stappen gezet. Zoals al aangegeven beschikt van de 64 % zelfstandige winkeliers met een digitale aanwezigheid 88 % over een eigen webshop. Slechts 10 % werkt via platformen, onder meer door de strenge voorwaarden en marges die worden afgedragen. Hij wijst erop dat maatregelen zoals de extra euro die bnode aanreken tijdens de eindejaarsperiode, voor sommige handelaars zwaar doorwegen. Hoewel hij geen rechtstreeks verband kan aantonen met faillissementen, merkt hij op dat de retailsector de hoogste faillissementscijfers kent van alle sectoren in België. In dit verband vraagt hij zich

L'orateur recommande à bnode de renoncer provisoirement à toute collaboration avec Temu, jusqu'à ce que les responsables politiques aient élaboré un cadre cohérent et complet pour la réglementation des plateformes internationales. Cela vaut d'ailleurs non seulement pour bnode, mais aussi pour d'autres acteurs logistiques.

M. Wambersie conclut en appelant le gouvernement à appliquer strictement la législation, à augmenter la taxe sur les petits colis à un niveau reflétant les coûts réels et à mettre fin à la politique de deux poids, deux mesures dont les commerçants sont victimes au quotidien.

M. Frank Socquet (UNIZO) confirme qu'une concertation a déjà eu lieu avec les ministres Matz et Simonet. Cette discussion avait pour objectif premier de clarifier les différents points de vue. L'orateur a donc été surpris d'entendre M. Peeters déclarer peu après, lors de l'émission Play4 *De Tafel van Gert*, que toute l'agitation autour du protocole d'entente reposait sur un malentendu. Une réunion de suivi est en tout cas prévue, au cours de laquelle l'UNIZO continuera à tendre la main dans l'espoir de parvenir à un accord.

Il aborde ensuite les questions relatives à l'utilité et aux risques des plateformes. Selon M. Socquet, les plateformes sont une réalité dans le secteur du commerce de détail: pour certains, elles constituent un mal nécessaire, pour d'autres, un modèle rentable. Il regrette que des initiatives belges, telles que StoreSquare, qui a disparu en 2020, n'aient pas réussi à s'imposer. Dans le passé, d'autres plateformes, telles que bol.com et Amazon, ont également posé problème (voir DOC 55 3733/001). La vive réaction de l'UNIZO concernant la collaboration avec Temu s'explique par le fait que ce dernier acteur bat tous les records pour ce qui est de violer les règles auxquelles les commerçants locaux doivent se conformer.

M. Socquet explique que l'UNIZO ne ménage pas ses efforts en vue d'améliorer les compétences numériques des commerçants indépendants. Ces derniers ont déjà fait des progrès importants dans ce domaine. Comme indiqué précédemment, parmi les 64 % de commerçants indépendants ayant une présence numérique, 88 % disposent de leur propre boutique en ligne. Seuls 10 % travaillent via des plateformes, notamment en raison des conditions strictes et des marges imposées. Il souligne que des mesures telles que le supplément d'un euro facturé par bnode pendant la période de fin d'année pèsent lourdement sur certains commerçants. Bien qu'il ne puisse établir de lien direct avec les faillites, il note que le secteur du commerce de détail affiche les taux de

overigens af of platformen zoals bol.com en Temu die extra euro zelf ook moeten betalen.

In antwoord op een vraag van mevrouw Van den Bosch stelt de spreker dat er geen garantie bestaat dat Temu uitsluitend met Europese spelers zal werken. Temu ambieert dat zelf niet. Hoewel bnode op zijn website aangeeft dat 70 tot 80 % van de partners lokaal zouden zijn, blijft het volgens hem onvermijdelijk dat veel Chinese producten via het platform worden aangeboden.

Ten aanzien van de vraag van de heer Matagne erkent de heer Socquet dat het uitwerken van oplossingen voor de geuite bezorgdheden inderdaad de volgende stap is. UNIZO staat open voor een charter om de lokale economie te versterken, maar hij vreest dat bnode dit beschouwt als een verworven markt en zich vooral richt op nieuwe markten, soms ten koste van de lokale handel.

Ter attentie van de heer Soete herhaalt de spreker dat de andere platformen ook niet vrij zijn van zonden, maar dat Temu echt de overtreffende trap is. Wat de vraag betreft van dat lid of de samenwerking met Temu niet net kan bijdragen tot het creëren van een gelijk speelveld, geeft de genodigde aan dat controle de kern van het probleem is. Hij verwijst naar cijfers: dagelijks komen vier miljoen pakketjes het land binnen, tegenover 1600 enkele jaren geleden, terwijl het aantal douaniers in de periode slechts steeg van 105 naar 138. Slechts 0,006 % van de pakketjes wordt gecontroleerd. Dat is volstrekt ontoereikend.

Nog naar aanleiding van de opmerkingen van de heer Soete verduidelijkt de heer Socquet dat de pakjes-taks enkel geldt in een b2c-context. Wanneer Chinese bedrijven Europese hubs opzetten en b2b-transacties uitvoeren, valt de taks weg. Hij vraagt zich af of deze hubs, die Temu zelf als lokale entiteiten of lokale depots benoemt, ook onder het MoU met bnode vallen.

De spreker is het met de heer Coenegrachts eens dat de kernvraag is wat men van een overheidsbedrijf verwacht: maximale opbrengst of maatschappelijke impact. Voor UNIZO is dat laatste essentieel, wat ook de felle reactie van de zelfstandigenorganisatie verklaart.

Tot slot roept de heer Socquet de parlementsleden op om duidelijkheid te scheppen over de maatschappelijke rol van bnode en van de lokale handel en om alle mogelijke maatregelen te onderzoeken om die

faillite les plus élevés de tous les secteurs en Belgique. Au passage, il se demande d'ailleurs si les plateformes telles que bol.com et Temu doivent elles aussi payer cet euro supplémentaire.

En réponse à une question de Mme Van den Bosch, l'orateur indique qu'il n'existe aucune garantie que Temu travaillera exclusivement avec des acteurs européens. Ce n'est d'ailleurs pas l'ambition de Temu. Bien que bnode indique sur son site web que 70 à 80 % des partenaires seraient locaux, lui estime inévitable que de nombreux produits chinois soient proposés via la plateforme.

En ce qui concerne la question de M. Matagne, M. Socquet reconnaît que la prochaine étape consiste effectivement à élaborer des solutions pour répondre aux préoccupations exprimées. L'UNIZO est ouverte à l'idée d'une charte visant à renforcer l'économie locale, mais elle craint que bnode ne considère cela comme un marché acquis et se concentre principalement sur de nouveaux marchés, parfois au détriment du commerce local.

À l'attention de M. Soete, l'orateur répète que les autres plateformes ne sont pas non plus exemptes de tout reproche, mais que Temu est vraiment hors catégorie. En ce qui concerne la question de savoir si la collaboration avec Temu ne peut pas contribuer à créer des conditions équitables, l'invité indique que le contrôle est au cœur du problème. Il renvoie aux chiffres: chaque jour, quatre millions de colis entrent dans le pays, contre 1.600 il y a quelques années, alors que le nombre de douaniers n'est passé que de 105 à 138 pendant la même période. Seuls 0,006 % des colis sont contrôlés. C'est tout à fait insuffisant.

Toujours en réponse aux remarques de M. Soete, M. Socquet précise que la taxe sur les petits colis ne s'applique que dans un contexte B2C. Lorsque des entreprises chinoises créent des hubs européens et effectuent des transactions B2B, la taxe ne s'applique pas. Il se demande si ces hubs, que Temu désigne comme des entités locales ou des dépôts locaux, relèvent également du protocole d'entente avec bnode.

L'orateur partage l'avis de M. Coenegrachts selon lequel la question centrale est de savoir ce que l'on attend d'une entreprise publique: un rendement maximal ou un impact sociétal. Pour l'UNIZO, ce dernier aspect est essentiel, ce qui explique la vive réaction de l'organisation des travailleurs indépendants.

Enfin, M. Socquet invite les parlementaires à clarifier le rôle sociétal de bnode et du commerce local, et à examiner toutes les mesures possibles pour protéger ce commerce local contre les grandes plateformes. À

lokale handel te beschermen tegen de grote platformen. In dat verband oppert hij een bijkomende hoorzitting met onder meer de Economische Inspectie, de Gegevensbeschermingsautoriteit, de Belgische Mededingingsautoriteit en de Europese Commissie.

De heer Thierry Tasset (CGSP) stelt dat het een goede keuze is gebleken om geen inleidende uiteenzetting te geven, aangezien de discussie voornamelijk over commerciële kwesties draaide.

Hoewel niet zijn gewoonte, dankt de heer Tasset de CEO, de heer Peeters, voor de goede manier waarop hij het bedrijf en zijn werknemers hier heeft verdedigd.

De spreker geeft aan dat er de laatste tijd minder contact is geweest tussen de vakbonden en de politiek, terwijl dat vroeger frequenter gebeurde. Volgens hem is met name de huidige federale regering minder geneigd om de vakorganisaties te betrekken, alsof zij niets wezenlijks zouden bijdragen aan het debat.

De heer Tasset verwelkomt de oproepen van enkele leden om de overheid opnieuw meer te betrekken bij de aansturing van bnode. Hij benadrukt dat de huidige situatie mede het gevolg is van jarenlang overheidsbeleid. Hij betwist de stelling dat het verlies aan subsidies geen invloed zou hebben op de verplichtingen tegenover de hoofdaandeelhouder. Aandeelhouder zijn is één zaak, maar geen klant meer zijn is volgens hem iets anders.

Volgens de heer Tasset vereist een grondiger bespreking van de werkgelegenheidsaspecten een aparte commissievergadering. Dit gezegd zijnde wijst hij erop dat de forse vermindering van publieke middelen wel degelijk gevolgen heeft voor de werkgelegenheid, niet alleen bij bnode maar ook bij drukkers en uitgevers. De postbeambte is stevast het kind van de rekening.

De heer Tasset gaat vervolgens in op de evolutie naar een groepsstructuur binnen bnode. Wat sommigen een "groepsstrategie" noemen, is volgens hem een reactie op jaren van tegenstrijdige beleidsbeslissingen, wisselende sociale verplichtingen, eisen inzake rendabiliteit en het intrekken van opdrachten zoals de krantenbedeling en bankdiensten.

Bnode wordt verweten zich op e-commerce te richten, terwijl het bedrijf net historische volumes heeft verloren door beleidskeuzes. Niemand wil dat bnode verdwijnt, maar tegelijk wordt het bedrijf het overleven onmogelijk gemaakt. Volgens de heer Tasset bevinden bnode en zijn personeel zich thans op een kruispunt: als de huidige koers wordt aangehouden, dreigt de postbedeling te verdwijnen. De discussie over privatisering of publieke

cet égard, il suggère la tenue d'une audition supplémentaire avec, entre autres, l'Inspection économique, l'Autorité de protection des données, l'Autorité belge de la concurrence et la Commission européenne.

M. Thierry Tasset (CGSP) estime que la décision de ne pas faire d'exposé introductif s'est avérée judicieuse, étant donné que la discussion a principalement porté sur des questions commerciales.

Bien que cela ne soit pas dans ses habitudes, M. Tasset remercie le CEO, M. Peeters, pour la manière dont il a défendu l'entreprise et ses travailleurs.

L'orateur indique que les contacts entre les syndicats et le monde politique se sont raréfiés ces derniers temps, alors qu'ils étaient plus fréquents auparavant. Selon lui, le gouvernement fédéral actuel est particulièrement peu enclin à associer les organisations syndicales, comme si celles-ci n'avaient rien d'essentiel à apporter au débat.

M. Tasset salue les appels lancés par certains membres en faveur d'une implication accrue des autorités dans la gestion de bnode. Il souligne que la situation actuelle est en partie le résultat de nombreuses années de politique publique. Il conteste l'affirmation selon laquelle la perte des subventions n'aurait aucune incidence sur les obligations envers l'actionnaire principal. Être actionnaire est une chose, mais ne plus être client en est une autre, selon lui.

Selon M. Tasset, une discussion plus approfondie des aspects liés à l'emploi nécessite une réunion distincte de la commission. Cela dit, il souligne que la forte réduction des moyens publics a bel et bien des conséquences sur l'emploi, non seulement chez bnode, mais aussi chez les imprimeurs et les éditeurs. Le postier est invariablement le dindon de la farce.

M. Tasset évoque ensuite l'évolution vers une structure de groupe au sein de bnode. Ce que certains appellent une "stratégie de groupe" est, selon lui, une réaction à des années de décisions politiques contradictoires, d'obligations sociales fluctuantes, d'exigences de rentabilité et de suppression de missions telles que la distribution des journaux et les services bancaires.

On reproche à bnode de se concentrer sur l'e-commerce, alors que l'entreprise vient de perdre des volumes historiques en raison de choix politiques. Personne ne souhaite la disparition de bnode, mais dans le même temps, on rend impossible la survie de l'entreprise. Selon M. Tasset, bnode et son personnel se trouvent actuellement à la croisée des chemins: si la tendance actuelle se poursuit, la distribution du courrier risque

verankering wordt volgens hem zinloos als er geen bedrijf meer overblijft. Het is aan de politiek om een duidelijke keuze te maken.

De spreker formuleert vervolgens enkele pistes. Hij pleit voor een coherent kader op Europees niveau, onder meer door de pakjesstroom te reguleren en door volumes voor de universele dienst te garanderen. Hij vraagt dat de overheid opnieuw opdrachten zoals de persbedeling overweegt, gekoppeld aan sociale voorwaarden, om bijkomende jobverliezen te vermijden. Hij benadrukt het belang van meerjarige financiering van de postale aanwezigheid, wat ook in het komende beheerscontract moet worden opgenomen. Ook een herziening van het dividendbeleid dringt zich op, vermits in de huidige regeling het bedrijf – en dus uiteindelijk de werknemer – altijd de rekening betaalt.

Hij pleit voor een sociaal moratorium op reorganisaties die voortvloeien uit het verlies van de persconcessie en de afbouw van bankdiensten. Daarnaast vraagt hij parlementaire transparantie over het *relationship agreement* en voorafgaande informatie aan de overheid bij strategische beslissingen. De herinvoering van een regeringscommissaris in de raad van bestuur van bnode zou de overheid dan weer verrassingen kunnen besparen wanneer bnode strategieën ontwikkelt die hem moeten toelaten het hoofd boven water te houden.

Tot slot herinnert de heer Tasset eraan dat België binnenkort zijn 200-jarig bestaan viert. Het eerste ministerie dat in 1830 werd opgericht, was dat van de Post. In 1835 reeds slaagde men erin het hele land te bedienen. De spreker vreest echter dat de Post haar 200-jarig bestaan in 2030 niet zal halen. Vandaag wordt bnode verweten dat het activiteiten aanboort; gisteren werden haar opdrachten en financiering afgenomen; morgen zal men eisen dat het bedrijf rendabel is. Dat patroon is volgens hem onhoudbaar. Hij besluit met een oproep: geef bnode een coherente publieke strategie, dan zullen de werknemers instaan voor de werkgelegenheid en een kwalitatieve dienstverlening.

De heer Stéphane Daussaint (CSC-Transcom) geeft aan dat bnode, zoals reeds aangestipt door de CEO, tot op vandaag nog steeds een sociale en maatschappelijke rol vervult. De spreker nam al aan meerdere parlementaire hoorzittingen deel, maar nooit eerder hoorde hij zo vaak de term “overheidsbedrijf” vallen. Nochtans heeft de meerderheid van de partijen in de commissiezaal bijgedragen aan de ontmanteling van dat overheidsbedrijf. Vandaag is bnode een naamloze vennootschap, met de Staat als meerderheidsaandeelhouder, maar wel beursgenoteerd.

de disparaître. Selon lui, le débat sur la privatisation ou l'ancrage public n'aura plus de sens s'il ne reste plus d'entreprise. Il appartient aux responsables politiques de faire un choix clair.

L'orateur formule ensuite quelques pistes. Il plaide en faveur d'un cadre cohérent au niveau européen, notamment en réglementant le flux de colis et en garantissant des volumes pour le service universel. Il demande que les autorités envisagent à nouveau des missions telles que la distribution de la presse, assorties de conditions sociales, afin d'éviter de nouvelles pertes d'emplois. Il souligne l'importance d'un financement pluriannuel de la présence postale, qui doit également être inclus dans le prochain contrat de gestion. Une révision de la politique en matière de dividendes s'impose également, car dans le régime actuel, c'est toujours l'entreprise – et donc, en fin de compte, le travailleur – qui paie la facture.

Il plaide en faveur d'un moratoire social sur les réorganisations résultant de la perte de la concession de presse et de la suppression des services bancaires. Il demande par ailleurs la transparence parlementaire concernant le *relationship agreement* et l'information préalable des autorités lors de décisions stratégiques. La réintroduction d'un commissaire du gouvernement au sein du conseil d'administration de bnode pourrait éviter des surprises aux autorités lorsque bnode élabore des stratégies qui doivent lui permettre de maintenir la tête hors de l'eau.

Pour conclure, M. Tasset rappelle que la Belgique fêtera bientôt ses 200 ans d'existence. Le premier ministère créé en 1830 fut celui des Postes. Dès 1835, le service postal couvrait l'ensemble du territoire. L'orateur craint toutefois que la Poste ne parvienne pas à fêter ses 200 ans en 2030. Aujourd'hui, on reproche à bnode de se lancer dans de nouvelles activités; hier, on lui a retiré ses missions et son financement; demain, on exigera que l'entreprise soit rentable. Selon lui, ce schéma est intenable. Il conclut par un appel: donnez à bnode une stratégie publique cohérente, et les travailleurs garantiront l'emploi et un service de qualité.

M. Stéphane Daussaint (CSC-Transcom) indique que, comme l'a déjà souligné le CEO, bnode continue, jusqu'à aujourd'hui en tout cas, à jouer un rôle social et sociétal. L'orateur a déjà participé à plusieurs auditions parlementaires, mais jamais auparavant il n'avait entendu le terme “entreprise publique” être mentionné aussi souvent. Pourtant, la majorité des partis représentés dans la salle de commission ont contribué au démantèlement de cette entreprise publique. Aujourd'hui, bnode est une société anonyme, dont l'État est l'actionnaire majoritaire, mais qui est cotée en bourse.

De heer Daussaint vestigt de aandacht op het feit dat, in lijn met de wet van 21 maart 1991 betreffende de hervorming van sommige economische overheidsbedrijven, de helft van de raad van bestuur van bnode door de Staat wordt aangeduid. Dat wordt gemakshalve wel eens vergeten in deze discussie. Van die vertegenwoordigers mag toch verwacht worden dat ze de waarden van de overheid bewaken.

Dat bnode een overheidsbedrijf is, belet niet dat men hem het krantencontract heeft ontnomen, en daarmee 3000 jobs op de helling zette. In Vlaanderen hebben ze de impact van die beslissing op de kwaliteit van de krantenbedeling al aan den lijve ondervonden; Wallonië zal spoedig volgen.

Dat het een overheidsbedrijf is, heeft bnode evenmin behoeft voor de ontmanteling van bnode bank, ooit de tweede grootste Belgische bank. Vandaag de dag staat een Franse bank in voor het beheer van de tegoeden van de Staat.

Wanneer nu 50 miljoen euro wordt weggenomen en een groot deel van het postnetwerk dreigt te sluiten, waardoor landelijke gebieden zonder bank- of postdiensten komen te zitten, wordt opnieuw vergeten dat bnode een overheidsbedrijf is.

Bnode moet noodgedwongen opereren in een hyperconcurrentiële markt, maar niettemin eist men dat het een voorbeeldrol opneemt. Verwacht men werkelijk dat 25.000 postmedewerkers via sociale offers die voorbeeldrol gaan financieren? De heer Daussaint erkent dat Temu zeer pover scoort op het vlak van ecologische en sociale duurzaamheid. Bnode daarentegen blinkt uit op ecologisch vlak, onder meer via duurzame voertuigen en zonnepanelen op sorteercentra.

Blijkbaar hadden sommigen liever gezien dat bnode deze kelk aan zich had laten voorbijgaan en dat Temu in zee was gegaan met bedrijven als JOST, PostNL of Amazon – stuk voor stuk spelers die het aantoonbaar niet nauw nemen met de sociale rechten.

De heer Daussaint benadrukt dat men niet tegelijk tegenstrijdige eisen kan stellen en verwachten dat de werknemers de prijs betalen. De discussie over Temu en lokale werkgelegenheid is volgens hem legitiem, maar men kan niet van werknemers van bnode verlangen dat zij zelf de maatschappelijke voorbeeldfunctie subsidiëren. Hij wijst andermaal op de gevolgen van beleidskeuzes in termen van tewerkstelling en dienstverlening.

De spreker stelt vast dat bnode vandaag in een situatie zit waarin het bedrijf enerzijds wordt afgerekend

M. Daussaint attire l'attention sur le fait que, conformément à la loi du 21 mars 1991 portant réforme de certaines entreprises publiques économiques, la moitié du conseil d'administration de bnode est désignée par l'État. Ce fait est parfois oublié dans cette discussion, pour des raisons de commodité. On peut toutefois attendre de ces représentants qu'ils veillent au respect des valeurs des pouvoirs publics.

Le fait que bnode soit une entreprise publique n'a pas empêché que le contrat de distribution des journaux lui soit retiré, mettant ainsi 3.000 emplois en péril. En Flandre, l'impact de cette décision sur la qualité de la distribution des journaux s'est déjà fait sentir; la Wallonie suivra très vite.

Le fait qu'il s'agisse d'une entreprise publique n'a pas non plus empêché le démantèlement de la banque bnode, autrefois la deuxième plus grande banque belge. Aujourd'hui, c'est une banque française qui gère les avoirs de l'État.

Quand on en arrive à retirer 50 millions d'euros et qu'une grande partie du réseau postal menace de fermer, laissant les zones rurales sans services bancaires ni postaux, on oublie à nouveau que bnode est une entreprise publique.

Bnode est contrainte d'opérer dans un marché hyperconcurrentiel, mais on exige néanmoins d'elle qu'elle joue un rôle exemplaire. S'attend-on vraiment à ce que 25.000 postiers financent ce rôle exemplaire par des sacrifices sociaux? M. Daussaint reconnaît que Temu obtient de très mauvais résultats en matière de durabilité écologique et sociale. Bnode, en revanche, excelle sur le plan écologique, notamment grâce à des véhicules durables et à des panneaux solaires installés dans les centres de tri.

Apparemment, certains auraient préféré que bnode fasse un pas de côté et que Temu s'associe à des entreprises telles que JOST, PostNL ou Amazon, qui sont toutes connues pour ne pas faire grand cas des droits sociaux.

M. Daussaint souligne qu'on ne peut pas imposer des exigences contradictoires et demander aux travailleurs d'en payer le prix. Selon lui, le débat sur Temu et l'emploi local est légitime, mais on ne peut pas exiger des travailleurs de bnode qu'ils subventionnent eux-mêmes leur rôle d'exemple social. Il souligne une nouvelle fois les conséquences des choix politiques en termes d'emploi et de prestation de services.

L'orateur constate que bnode se trouve aujourd'hui dans une situation où, d'une part, l'entreprise est jugée

op zijn publieke rol, maar anderzijds nauwelijks nog publieke opdrachten of financiering ontvangt. Men moet ophouden met bnode te bekritisieren omdat het zagezegd nog een overheidsbedrijf zou zijn, terwijl er volgens hem nauwelijks nog publieke kenmerken overblijven. Als men werkelijk een publieke rol verwacht, dient men opnieuw te investeren.

De heer Luc Tegethoff (VSOA) verwijst naar de covid-periode, toen alle winkels gesloten waren en postbodes alle pakketjes aan huis bezorgden. Volgens hem was iedereen toen tevreden: consumenten konden niets in fysieke winkels kopen, maar ontvingen wel de bestelde pakjes. Enkele jaren later is de situatie grondig veranderd: het krantenbedelingscontract is verleden tijd, de vraag van de overheid om met bnode samen te werken neemt af en overheidsopdrachten zijn schaars geworden. Vandaag gaat het debat over de pakjes van Temu.

Voor een postbode maakt het geen verschil of een pakje afkomstig is van Zalando, Amazon, Coolblue, bol.com of Temu. Het bezorgen van pakjes wordt steeds meer de kernactiviteit van hun job, terwijl het volume brieven blijft dalen. De heer Tegethoff ziet het als de taak van de vakorganisatie om die transformatie op een goede manier te begeleiden, met het welzijn van het personeel als centraal uitgangspunt. Dat betekent onder meer het onderhandelen van cao's die flexibiliteit mogelijk maken, maar steeds in functie van werkbaar werk.

Zodra een Temu-pakje België binnenkomt en de douane passeert – waarbij slechts een miniem deel effectief wordt gecontroleerd – moet het worden verdeeld en bij de consument terechtkomen. Hij besluit dat de medewerkers van bnode de best geplaatste mensen zijn om die distributie op een kwaliteitsvolle manier te verzorgen.

Volgens *professor Ignaas Devisch (UGent)*¹ is het wel degelijk mogelijk dat (overheids)bedrijven vanuit een raamwerk zelf vooraf reflecteren over beslissingen en keuzes die ze zullen maken zonder dat de overheid daarin directe sturing aanbrengt. Heel wat bedrijven hebben voor henzelf een ethisch raamwerk of een ethische code ontwikkeld waarin ze vanuit enkele kernprincipes hun handelen laten aansturen en waarin interne reflectie wordt gestimuleerd. Dit zou ook in dezen navolging kunnen krijgen.

Er bestaan ondertussen al heel wat voorbeelden die principes van goed bestuur in dit verband vooropstellen. De genodigde verwijst met name naar de OESO-publicatie

sur son rôle public, mais où, d'autre part, elle ne reçoit pratiquement plus de missions publiques ni de financement public. Il faut cesser de critiquer bnode parce qu'elle serait encore une entreprise publique, alors que, selon lui, elle n'a pratiquement plus aucune caractéristique publique. Si l'on attend vraiment d'elle qu'elle joue un rôle public, il faut réinvestir.

M. Luc Tegethoff (SLFP) renvoie à la période COVID-19. lorsque tous les magasins étaient fermés et que les facteurs livraient tous les colis à domicile. Selon lui, tout le monde était satisfait à l'époque: les consommateurs ne pouvaient rien acheter dans les magasins physiques, mais recevaient les colis qu'ils avaient commandés. Quelques années plus tard, la situation a radicalement changé: le contrat de distribution des journaux appartient au passé, la demande des autorités de collaborer avec bnode perd du terrain et les marchés publics se font rares. Aujourd'hui, le débat porte sur les colis de Temu.

Pour un facteur, peu importe qu'un colis provienne de Zalando, Amazon, Coolblue, bol.com ou Temu. La livraison de colis devient de plus en plus l'activité principale de leur travail, tandis que le volume de lettres continue de baisser. M. Tegethoff considère qu'il incombe au syndicat d'accompagner cette transformation de manière adéquate, en plaçant le bien-être du personnel au centre de ses préoccupations. Cela implique notamment de négocier des conventions collectives qui permettent une certaine flexibilité, mais toujours en fonction de la faisabilité du travail.

Dès qu'un colis Temu arrive en Belgique et passe la douane – où seule une infime partie est effectivement contrôlée –, il doit être distribué et acheminé jusqu'au consommateur. Il conclut que les collaborateurs de bnode sont les mieux placés pour assurer cette distribution de manière qualitative.

Selon le *professeur Ignaas Devisch (UGent)*¹, il est tout à fait possible que les entreprises (publiques) réfléchissent elles-mêmes à l'avance, dans un cadre donné, aux décisions et aux choix qu'elles vont prendre, sans que les autorités n'interviennent directement. De nombreuses entreprises ont développé leur propre cadre éthique ou code éthique, dans lequel elles basent leurs actions sur quelques principes fondamentaux et encouragent la réflexion interne. Cela pourrait également se faire dans ce cas.

Il existe désormais de nombreux exemples qui mettent en avant les principes de bonne gouvernance dans ce domaine. L'invité renvoie notamment à la publication de

¹ Dit antwoord werd schriftelijk bezorgd.

¹ Cette réponse a été fournie par écrit.

*OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises 2024*², die zich toespitst op overheidsbedrijven en gedetailleerde richtsnoeren aanreikt.

IV. — REPLIEKEN EN BIJKOMENDE ANTWOORDEN

Mevrouw Lieve Truyma (N-VA) onderstreept het belang van de onderhavige problematiek. Volgens haar bevindt de samenleving zich in een overgangsfase: de digitalisering zet zich door en het volume fysieke brieven neemt sterk af. Die evolutie kan niet worden ontkend, noch genegeerd, aangezien dat de onderliggende problemen niet oplost.

Het lid verwijst naar de grote instroom van pakjes via de luchthaven van Bierset, waar dagelijks vier miljoen zendingen binnenkomen. Tijdens een werkbezoek aan bnode vernam zij dat bpost zelf ongeveer 850.000 pakjes per dag verwerkt, wat betekent dat een aanzienlijk deel door andere spelers wordt verdeeld. Dat de pakjes bij de consument moeten geraken en dat daarvoor partners nodig zijn, acht zij vanzelfsprekend.

De reden waarom dit dossier in de commissie Economie wordt behandeld is dat er ernstige bezorgdheden bestaan omtrent oneerlijke handelspraktijken. Temu bezondigt zich aan dergelijke praktijken en mis kent geregeld de intellectuele eigendom. In lijn met de opmerkingen van de heer De Greef benadrukt zij dat controle, verbalisering en sanctionering binnen de e-commerce noodzakelijk zijn om een gelijk speelveld te creëren voor zowel onlinehandel als fysieke retailers, die beide belangrijke werkgevers zijn.

Mevrouw Truyma uit vervolgens haar grote bezorgdheid over de bescherming van persoonsgegevens in het kader van het MoU tussen bnode en Temu. Op het vlak van gegevensbescherming beschikt Temu hoege naamd niet over een smetteloos trackrecord. Hoe zal Temu omgaan met de gegevens van nieuwe klanten, met name Belgische bedrijven en consumenten die het platform gebruiken? Dit blijft voor haar een cruciale onbeantwoorde vraag.

De rol van bpost in de verdeling van pakjes staat voor mevrouw Truyma geenszins ter discussie. De consument bepaalt zelf waar hij online aankopen doet. Het lid geeft aan geen uitgesproken voorstander te zijn van

² https://www.oecd.org/en/publications/oecd-guidelines-on-corporate-governance-of-state-owned-enterprises-2024_18a24f43-en.html

l'OCDE intitulée "Lignes directrices de l'OCDE sur la gouvernance des entreprises publiques 2024"², qui se concentre sur les entreprises publiques et fournit des lignes directrices détaillées.

IV. — RÉPLIQUES ET QUESTIONS COMPLÉMENTAIRES

Mme Lieve Truyma (N-VA) souligne l'importance de la problématique à l'examen. Selon elle, la société se trouve dans une phase de transition: la numérisation se poursuit et le volume des lettres physiques diminue fortement. Cette évolution ne peut être niée ni ignorée, car cela ne résoudrait pas les problèmes sous-jacents.

La membre renvoie à l'afflux important de petits colis via l'aéroport de Bierset, où quatre millions d'envois arrivent chaque jour. Lors d'une visite de travail chez bnode, elle a appris que bpost traitait environ 850.000 petits colis par jour, ce qui signifie qu'une partie importante est distribuée par d'autres acteurs. Elle estime aller de soi que les colis doivent parvenir au consommateur et que cela nécessite des partenaires.

Si la commission de l'Économie s'est saisie de ce dossier c'est parce qu'il existe de sérieuses préoccupations concernant des pratiques commerciales déloyales. Temu se livre à de telles pratiques et enfreint régulièrement les droits de propriété intellectuelle. Tout comme M. De Greef, elle souligne que le contrôle, la verbalisation et les sanctions sont nécessaires dans le domaine de l'e-commerce afin de créer des conditions équitables tant pour le commerce en ligne que pour les détaillants physiques, qui sont tous deux d'importants pourvoyeurs d'emplois.

Mme Truyma exprime ensuite sa grande inquiétude quant à la protection des données à caractère personnel dans le cadre du protocole d'entente entre bnode et Temu. En matière de protection des données, Temu est loin de présenter un bilan irréprochable. Comment Temu traitera-t-elle les données des nouveaux clients, en particulier celles des entreprises et des consommateurs belges qui utilisent la plateforme? Cette question reste à ses yeux cruciale et attend toujours une réponse.

Le rôle de bpost dans la distribution des petits colis n'est en aucun cas remis en question par Mme Truyma. Le consommateur décide lui-même où il effectue ses achats en ligne. La membre indique ne pas être une

² https://www.oecd.org/fr/publications/lignes-directrices-de-l-ocde-sur-la-gouvernance-des-entreprises-publiques-2024_bf2b9e01-fr.html

e-commerce, maar erkent dat de evolutie onomkeerbaar is en dat de samenleving en bedrijven mee evolueren.

Mevrouw Truyma roept de CEO van bnode op om binnen de samenwerking met Temu te waken over de bescherming van gebruikersgegevens en over het respecteren van intellectuele eigendomsrechten, wat volgens haar tot op heden onvoldoende gebeurt.

De syndicale vertegenwoordigers, die overigens een prijzenswaardig pleidooi hielden voor hun werkgever, hekelden het ontbreken van een consistent overheidsbeleid ten opzichte van bnode, hetgeen het volgens hen moeilijk maakt voor het bedrijf om een stabiele strategie uit te tekenen. Hun discours is niet gespeend van enige inconsistentie. Enerzijds pleiten ze voor het creëren van ruimte voor een autonome langetermijnstrategie, anderzijds willen ze bnode opnieuw nadrukkelijk als overheidsbedrijf positioneren. De N-VA-fractie kiest voor een duurzame en stabiele strategie zonder nood aan bijkomende overheidsbemoeienis, met als absolute voorwaarde dat de gegevens van gebruikers beschermd blijven.

Tot slot noemt mevrouw Truyma de suggestie om bijkomende hoorzittingen te organiseren met inspectie- en douanediensdiensten bijzonder waardevol.

De heer Alexander Van Hoecke (VB) stelt dat de essentie van het debat voor zijn fractie blijft dat er een rode loper wordt uitgerold voor één specifiek platform. Het is belangrijk te onderstrepen dat e-commerceplatformen niet homogeen zijn en niet over één kam kunnen worden geschoren. De heer Van Hoecke wijst erop dat Temu duidelijk tracht voet aan de grond te krijgen op de Europese markt, precies omdat op Europees niveau processen lopen en verschillende lidstaten maatregelen nemen om hun markten en consumenten te beschermen tegen illegale producten, oneerlijke handelspraktijken en bredere strategische doelstellingen van Temu en van de Chinese overheid om de Europese markt open te breken in hun voordeel.

Het lid benadrukt dat Temu op het vlak van privacy en gegevensbescherming een aanzienlijk groter risico vormt dan TikTok. Terwijl ambtenaren en parlementsleden worden afgeraden om TikTok te gebruiken, blijft onderbelicht dat Temu op dat vlak nog problematischer is.

De heer Van Hoecke verwierpt het argument dat men zich kan verschuilen achter het *local-to-local*-verhaal of achter het feit dat ook andere platformen Chinese producten verkopen. Dat Chinese producten wijdverspreid zijn, staat buiten kijf. Het is ook niet zo dat Chinese

fervente partisans de l'e-commerce, mais reconnaît que cette évolution est irréversible et que la société et les entreprises évoluent dans ce sens.

Mme Truyma appelle le CEO de bnode à veiller, dans le cadre de la collaboration avec Temu, à la protection des données des utilisateurs et au respect des droits de propriété intellectuelle, ce qui, selon elle, n'est pas suffisamment le cas à ce jour.

Les représentants syndicaux, qui ont d'ailleurs tenu un plaidoyer louable en faveur de leur employeur, ont dénoncé l'absence de politique publique cohérente à l'égard de bnode, ce qui, selon eux, empêche l'entreprise d'élaborer une stratégie stable. Leur discours présente certaines incohérences. D'une part, ils plaident en faveur de la création d'un espace pour une stratégie autonome à long terme, d'autre part, ils souhaitent repositionner bnode comme une entreprise publique. Le groupe N-VA opte pour une stratégie durable et stable sans intervention supplémentaire des pouvoirs publics, à la condition absolue que les données des utilisateurs restent protégées.

Enfin, Mme Truyma juge particulièrement utile la suggestion d'organiser des auditions supplémentaires avec les services d'inspection et de douane.

M. Alexander Van Hoecke (VB) indique que, pour son groupe, l'essentiel du débat reste le fait que l'on déroule le tapis rouge pour une plateforme spécifique. Il est important de souligner que les plateformes de commerce en ligne ne sont pas homogènes et ne peuvent être toutes mises dans le même sac. M. Van Hoecke souligne que Temu tente clairement de s'implanter sur le marché européen, précisément parce que des processus sont en cours au niveau européen et que plusieurs États membres prennent des mesures pour protéger leurs marchés et leurs consommateurs contre les produits illégaux, les pratiques commerciales déloyales et les objectifs stratégiques plus larges de Temu et des autorités chinoises visant à conquérir le marché européen.

Le membre souligne que Temu présente un risque nettement plus important que TikTok en matière de confidentialité et de protection des données. Alors que les fonctionnaires et les députés sont invités à ne pas utiliser TikTok, le fait que Temu soit encore plus problématique à cet égard reste trop peu mis en avant.

M. Van Hoecke rejette l'argument selon lequel on peut se retrancher derrière l'argument "local-to-local" ou derrière le fait que d'autres plateformes vendent également des produits chinois. Il ne fait aucun doute que les produits chinois sont largement répandus. Il ne

producten sowieso moeten gebannen worden. Waar het schoentje wringt, is bij de specifieke strategie van Temu, die verklaart waarom het bedrijf MoU's afsluit met Europese postbedrijven. Die strategie strookt niet met onze belangen.

De heer Youssef Handichi (MR) hoorde de vertegenwoordigers van de vakbonden bij bnode aanhalen dat het wegvallen van het contract voor de distributie van geschreven pers resulteerde in het verlies van 3000 banen. Zijn vraag peilde echter naar het standpunt van de werknemersvertegenwoordigers ten opzichte van het memorandum met Temu: achten zij dit positief, of zien zij dit eerder als een negatieve ontwikkeling?

Verder richt de heer Handichi een woord van lof aan de heer Peeters. Het lid kan bogen op enige syndicale ervaring, en hij zag nog nooit een CEO die dermate gesteund werd door het gemeenschappelijk vakbondsfrent.

De heer Thierry Tasset (CGSP) verklaart dat in 2023 werd aangekondigd dat 6500 jobs zullen verdwijnen bij bnode. Door het wegvallen van het distributiecontract werd het personeelskader al gereduceerd met 3000 jobs, weliswaar niet door directe afvloeiingen maar door het niet-vervangen van personeel dat op natuurlijke wijze het bedrijf verlaat.

Tegen die achtergrond is het niet louter belangrijk, maar zelfs essentieel dat bnode een grote klant zoals Temu kan binnenhalen. Zoals mevrouw Truyma opmerkte verwerkt bpost slechts een fractie van de miljoenen Chinese pakjes die België binnenkomen. Volgens hem moet het doel zijn dat aandeel drastisch te vergroten en marktleider te worden.

De heer Tasset stelt dat werknemers in de eerste plaats willen werken en dienstverlening willen bieden. Als er sociale conflicten zijn bij bnode, vinden die stevast hun oorsprong in beslissingen van de overheid, nooit in interne fouten. De parlementsleden, niet het minst die van de meerderheid, moeten dus in eigen boezem kijken.

Volgens *mevrouw Sophie Thémont (PS)* blijven er nog veel onduidelijkheden bestaan over zowel de precieze inhoud van de samenwerking als de concrete gevolgen ervan, in het bijzonder met betrekking tot het *local-to-local*-principe.

Ze wijst erop dat ook andere federaties, zoals Comeos en UNIZO, hun bezorgdheid hebben geuit over het gebrek aan transparantie en het risico op oneerlijke concurrentie. In de huidige aanpak is er weinig daadwerkelijke ondersteuning voor de lokale handel. Hoewel

s'agit pas non plus de bannir les produits chinois à tout prix. Le problème réside dans la stratégie spécifique de Temu, qui explique pourquoi l'entreprise conclut des protocoles d'entente avec des entreprises postales européennes. Cette stratégie n'est pas conforme à nos intérêts.

M. Youssef Handichi (MR) a entendu les représentants syndicaux de bnode mentionner que la suppression du contrat pour la distribution de la presse écrite avait entraîné la perte de 3000 emplois. Sa question visait toutefois à connaître la position des représentants des travailleurs par rapport au protocole conclu avec Temu: le considèrent-ils comme positif ou plutôt comme une évolution négative?

M. Handichi tient également à féliciter M. Peeters. Le membre peut se prévaloir d'une certaine expérience syndicale, et il n'a jamais vu un CEO bénéficier d'un tel soutien de la part du front syndical commun.

M. Thierry Tasset (CGSP) déclare qu'en 2023, 6500 emplois devraient disparaître chez bnode. La perte du contrat de distribution a déjà entraîné la suppression de 3000 emplois, non pas par des licenciements directs, mais par le non-remplacement du personnel qui quitte naturellement l'entreprise.

Dans ce contexte, il est important, voire essentiel que bnode puisse attirer un gros client tel que Temu. Comme l'a fait remarquer Mme Truyma, bpost ne traite qu'une fraction des millions de colis chinois qui arrivent en Belgique. Selon lui, l'objectif doit être d'augmenter considérablement cette part et de devenir le leader du marché.

M. Tasset indique que les travailleurs souhaitent avant tout travailler et prester des services. Si des conflits sociaux surviennent chez bnode, ils trouvent toujours leur origine dans des décisions des pouvoirs publics, jamais dans des erreurs internes. Les parlementaires, notamment ceux de la majorité, doivent donc faire leur examen de conscience.

Selon *Mme Sophie Thémont (PS)*, de nombreuses incertitudes subsistent quant au contenu précis de la collaboration et à ses conséquences concrètes, en particulier en ce qui concerne le principe *local-to-local*.

Elle souligne que d'autres fédérations, telles que Comeos et l'UNIZO, ont également exprimé leurs inquiétudes quant au manque de transparence et au risque de concurrence déloyale. Dans l'approche actuelle, le commerce local bénéficie de peu de soutien concret.

veel aandacht gaat naar de werkgelegenheid bij bnode, wijst zij erop dat ook op lokaal niveau banen verloren gaan wanneer buurtwinkels deuren moeten sluiten. Zij verwijst naar haar eigen regio, Luik, waar volgens haar vele handelszaken verdwenen zijn en stadsdelen zijn verworpen tot een commercieel niemandsland, wat zij bijzonder betreurenswaardig vindt.

Volgens mevrouw Thémont is er sprake van een discrepantie tussen de visie van bnode, dat zichzelf weinig verantwoordelijk acht voor de inhoud van de pakketten, en de visie van de vertegenwoordigers van de handelaars en kmo's, die erop wijzen dat alle actoren op de Belgische markt aan dezelfde regels moeten worden onderworpen. Het lid benadrukt dat er inderdaad regels bestaan en dat er vandaag met twee maten en twee gewichten wordt gemeten met betrekking tot controle en sanctionering. Bnode is en blijft een overheidsbedrijf, dat een belangrijke maatschappelijke verantwoordelijkheid draagt, zowel tegenover de werknemers als tegenover het lokale economische weefsel.

Het lid verwijst naar eerdere discussies over ethische en ecologische waarden, productveiligheid en conformiteit, en onderstreept dat deze elementen essentieel blijven. Innovatie en de evolutie van het economische model worden geenszins afgewezen door de PS-fractie, die echter wel een lans breekt voor duidelijkheid, concrete garanties en bovenal coherentie met de bescherming van de lokale handel en de publieke verantwoordelijkheid.

Tot slot stelt mevrouw Thémont dat zij het ongenoegen van de werknemers van bnode begrijpt over de tegenstrijdige signalen vanuit de politiek. Zij benadrukt, vanuit haar eigen overtuiging als linkse politica, dat zij de opdrachten van de openbare dienstverlening verdedigt en dat hier bijzondere aandacht voor nodig is. Werkgelegenheid is belangrijk, maar even belangrijk zijn de arbeidsomstandigheden waarmee deze jobs gepaard gaan. Volgens haar moet het geheel in samenhang worden bekeken. Alleszins verdient dit dossier blijvende aandacht.

Mevrouw Annik Van den Bosch (PVDA-PTB) wijst erop dat het regeringsbeleid inderdaad maakt dat de CEO van bnode zich genoodzaakt ziet zijn toevlucht te nemen tot een samenwerking met Temu. Mevrouw Van den Bosch drukt de hoop uit dat de boodschap van de uitgenodigde sprekers voldoende gehoor zal vinden.

De heer Serge Hiligsmann (Les Engagés) besluit dat voor zijn fractie het centrale aandachtspunt van deze hoorzitting en van het beoogde partnerschap erin bestaat een hefboomeffect te creëren voor bnode, zodat het bedrijf nieuwe leveringsmethoden kan ontwikkelen

Bien que l'emploi chez bnode fasse l'objet d'une grande attention, elle souligne que des emplois sont également perdus au niveau local lorsque les magasins de quartier doivent fermer leurs portes. Elle fait référence à sa propre région, Liège, où, selon elle, de nombreux commerces ont disparu et où des quartiers sont devenus des "no man's land" commerciaux, ce qu'elle trouve particulièrement regrettable.

Selon Mme Thémont, il existe un décalage entre la vision de bnode, qui se considère peu responsable du contenu des colis, et celle des représentants des commerçants et des PME, qui soulignent que tous les acteurs du marché belge doivent être soumis aux mêmes règles. La membre souligne qu'il existe effectivement des règles et qu'aujourd'hui, il y a deux poids, deux mesures en matière de contrôle et de sanction. Bnode est et reste une entreprise publique qui assume une importante responsabilité sociétale, tant envers les travailleurs qu'envers le tissu économique local.

L'intervenante fait référence aux discussions antérieures sur les valeurs éthiques et écologiques, la sécurité des produits et la conformité, et souligne que ces éléments restent essentiels. L'innovation et l'évolution du modèle économique ne sont en aucun cas rejetées par le groupe PS, qui plaide toutefois en faveur de la clarté, de garanties concrètes et, surtout, de la cohérence avec la protection du commerce local et la responsabilité publique.

Enfin, Mme Thémont affirme comprendre le désarroi des travailleurs de bnode face aux signaux contradictoires émis par les responsables politiques. Elle souligne, en tant que femme politique de gauche, qu'elle défend les missions du service public et que celles-ci méritent une attention particulière. L'emploi est important, mais les conditions de travail qui y sont associées le sont tout autant. Selon elle, cela forme un tout. Quoi qu'il en soit, ce dossier mérite une attention permanente.

Mme Annik Van den Bosch (PVDA-PTB) souligne que la politique gouvernementale oblige effectivement le CEO de bnode à recourir à une collaboration avec Temu. Mme Van den Bosch exprime l'espoir que le message des orateurs invités sera suffisamment entendu.

M. Serge Hiligsmann (Les Engagés) conclut que, pour son groupe, l'objectif central de cette audition et du partenariat envisagé est de créer un effet de levier pour bnode, afin que l'entreprise puisse développer de nouveaux modes de livraison via une plateforme intégrant

via een platform dat in toenemende mate Europese en lokale verkopers integreert. Tegelijk benadrukt hij dat het noodzakelijk is een echt level playing field tot stand te brengen, door middel van wetgeving en regulering die grote platformen zoals Temu strikt omkadert en een effectieve controle op hun praktijken waarborgt.

Hij preciseert dat dit onder meer inhoudt dat de controles op productconformiteit moeten worden versterkt en strikt toegepast. Daarnaast pleit hij voor een verhoogde waakzaamheid ten aanzien van dumpingpraktijken en voor het afdwingen van sociale, ecologische en fiscale regels bij dergelijke platformen. Tot slot acht hij het essentieel dat de Europese belasting op kleine pakketten uit niet-Europese landen coherent en snel wordt uitgevoerd, en desgevallend wordt versterkt.

De rapportrice,

Lieve Truyma

De voorzitter,

Roberto D'Amico

de plus en plus de vendeurs européens et locaux. Dans le même temps, il souligne la nécessité de créer de véritables conditions de concurrence équitables, grâce à une législation et une réglementation qui encadrent strictement les grandes plateformes telles que Temu et garantissent un contrôle efficace de leurs pratiques.

Il précise que cela implique notamment de renforcer et d'appliquer strictement les contrôles de conformité des produits. Il plaide également en faveur d'une vigilance accrue à l'égard des pratiques de dumping et du respect des règles sociales, environnementales et fiscales par ces plateformes. Enfin, il estime essentiel que la taxe européenne sur les petits colis en provenance de pays non européens soit mise en œuvre de manière cohérente et rapide, et renforcée si nécessaire.

La rapporteure,

Lieve Truyma

Le président,

Roberto D'Amico