

Assemblée générale mixte Solucom du 11/07/14
Synthèse des questions / réponses

Questions / réponses

Assemblée générale mixte Solucom du 11 juillet 2014

- 1. Le secteur bancaire représente 18% du chiffre d'affaires, l'objectif est de le porter à 25%. Suite à la crise économique de 2008, les banques entrent dans une vague de transformations sans précédent, avec de nouvelles contraintes réglementaires. Le cabinet Solucom sera-t-il en mesure de répondre à la reprise de ce secteur ? Si oui, est-ce en utilisant les ressources internes du cabinet ou en recourant à de la croissance externe ?**

Le secteur bancaire est effectivement particulièrement concerné par la transformation numérique et dispose de marges de manœuvre financières importantes, ce qui en fait un secteur très attractif pour Solucom.

Solucom a l'intention de s'appuyer sur ses propres ressources pour adresser ce secteur. En complément, il a également l'intention d'acquérir des cabinets spécialisés dans ce domaine, comme l'illustre notamment l'acquisition de Trend Consultants.

- 2. Le secteur du conseil est marqué par une forte concentration, comment le cabinet Solucom se prémunit-il contre une éventuelle OPA hostile ?**

Solucom intervient effectivement dans un marché en concentration. Il arrive que Solucom soit contacté par des acquéreurs potentiels dans le cadre d'approches amicales.

Nous ne craignons pas d'OPA hostile pour les raisons suivantes :

- d'une part, les deux fondateurs, Michel DANCOISNE et Pascal IMBERT exercent une action de concert qui détient plus de 50% du capital et des droits de vote,
- d'autre part, dans le domaine du conseil, la valeur des entreprises est intrinsèquement liée à ses hommes ; il est, par conséquent, extrêmement hasardeux de mener des OPA hostiles.

Solucom a les moyens de continuer à se développer seul. Le cabinet estime qu'il s'agit là, *a priori*, de la meilleure stratégie en termes de création de valeur pour ses actionnaires. L'évolution du cours de bourse de Solucom le démontre d'ailleurs clairement.

- 3. Compte tenu des perspectives positives du cabinet, est-il question que la politique de distribution des dividendes soit plus généreuse à l'avenir ?**

Le fort développement de Solucom a été possible grâce à la politique du cabinet consistant à réinvestir chaque année 85% de son résultat pour financer son développement. C'est une politique qui est intéressante aussi bien pour le développement de Solucom que pour ses actionnaires, car elle est fortement créatrice de valeur.

- 4. La nomination de la directrice de la communication en tant que censeur signifie-t-elle que Solucom va se lancer dans une politique de promotion et de marketing de son image ?**

La nomination de la directrice de communication comme censeur a plusieurs motivations, notamment celle d'apporter une sensibilité plus forte au sein du Conseil de surveillance aux sujets d'image et de marketing. Le cabinet a en effet l'intention de consacrer plus de moyens au développement de l'image de la société.



5. La nomination d'un cadre dirigeant comme censeur du conseil de surveillance peut poser un problème de légitimité. En outre, la valeur ajoutée de ce censeur n'est pas évidente dans la mesure où ce cadre fait déjà partie du cabinet. Pourquoi cette double casquette ?

La valeur ajoutée de Mme Sarah Lamigeon sera d'apporter à la collégialité du Conseil de surveillance ses compétences relatives à des thèmes tels que la communication, la notoriété, l'image ou encore la relation avec les actionnaires et investisseurs. Mme Sarah Lamigeon apportera également au conseil sa compréhension intime de la culture d'entreprise et des valeurs portées par le cabinet.

Le rôle de Mme Sarah Lamigeon en tant que censeur sera bien entendu parfaitement dissocié et indépendant de ses fonctions de cadre dirigeant au sein du cabinet. Il est en outre utile de rappeler que le Conseil de surveillance de Solucom compte une majorité de membres indépendants.

6. Que signifie Solucom ?

Le nom du cabinet signifiait historiquement « solution communication ». Cette signification historique n'est plus rappelée aujourd'hui dans la mesure où l'activité du cabinet s'est très fortement élargie et n'a aujourd'hui plus grand-chose à voir avec celle de son origine.

7. Le terme « cabinet » est-il approprié pour qualifier Solucom, notamment compte-tenu de sa taille ?

Les plus grands acteurs du conseil utilisent comme nous le terme « cabinet ».

Nous tenons à l'utilisation de ce terme qui est plus que jamais approprié à Solucom dans le cadre du mouvement que nous opérons vers le conseil en management. Ce terme nous permet en outre de nous différencier des SSII ou ESN (Entreprises de Services Numériques).

