

**SCEMI SA**

**ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE DU**

**Questions écrites reçues avant l'Assemblée**

**Réponses du Conseil d'administration apportées en Assemblée**

## **1. Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*Pourquoi la société a-t-elle emprunté 200 000 € alors que la société a une trésorerie largement excédentaire qu'elle remonte auprès d'Outsourcia pour 1,6 M€ à des conditions financières très défavorables (Euribor 1 mois + 50 bps) ?*

*Qu'elles sont les conditions financières de cet emprunt ?*

*Si le taux de l'emprunt est supérieur à la rémunération de la trésorerie cela pourrait s'apparenter à une faute de gestion*

### **Réponse du Conseil d'administration**

La Société a emprunté 200.000 € afin d'accompagner les investissements en aménagements et en matériels informatiques de sa filiale Value Data Service à Madagascar. En effet cette dernière a ouvert un nouveau site de production en centre-ville d'une capacité de 80 positions dans le cadre de la stratégie de développement des activités de traitements des appels « CALL ».

L'encours des créances auprès d'Outsourcia est passé de 1619 k€ en 2018 à 1349k€ en 2019 soit un remboursement effectué par Outsourcia de 270k€.

Le prêt est contracté avec un taux fixe de 0.661 % par an sur une durée de 3 ans.

La rémunération de la créance est de Euribor 1 mois + 100 bps soit un taux variable de 0.628%.

Compte tenu des remboursements effectués par Outsourcia et de l'écart quasi nul entre le cout d'emprunt et le cout de rémunération. Il ne s'agit en aucun cas de faute de gestion.

## **2. Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*A quoi va servir le montant du PGE alors que la société encore une fois n'est pas en situation de besoin de trésorerie si on tient compte de l'argent placer chez Outsourcia.*

*Compte tenu de l'évolution des taux de l'euribor 1 mois, les intérêts du compte courant pourrait bientôt arriver à 0, pourquoi continuer donc à les placer alors que ca va à l'encontre de l'intérêt de l'ensemble des actionnaires autres que Outsourcia*

### **Réponse du Conseil d'administration**

Le PGE va servir à payer les factures de sous-traitance de la filiale Value Data Service à Madagascar. Sachant que le gouvernement Malgache n'a proposé aucune aide pour le maintien des salaires pendant la période de confinement.

Il a été convenu de maintenir les salaires de la filiale malgré la baisse d'activité afin de capitaliser sur les compétences acquises.

Le coût du PGE est 0% d'intérêt et donc favorable.

### **3 et 4. Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*Quelle est la stratégie de la direction concernant l'évolution du cours de l'action SCEMI et plus généralement qu'elle est l'intérêt de maintenir la cotation sur EURONEXT ACCESS ?*

*En juin 2016 une offre de rachat de 73% du capital avait été initié par Outsourcia à un prix compris entre 3.89 € et 5.50 €, une offre de sortie des minoritaires à minima sur ces mêmes bases 3 ans plus tard est-elle envisagée ?*

#### **Réponse du Conseil d'administration**

Cela n'est pas à l'ordre du jour mais le conseil d'administration pourra étudier cette demande

### **5 Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*Pouvez-vous décrire précisément qu'elle est l'objectif et à quoi correspond les différentes conventions réglementées entre SCEMI et Outsourcia et Equalphone, les montant semblent augmenter fortement chaque année.*

#### **Réponse du Conseil d'administration**

Les conventions réglementées mise en place ont pour objectif de faire bénéficier la Société SCEMI et ses filiales de l'expertise du Groupe Outsourcia tant au niveau commercial, process de production mais aussi technologique. Le groupe Outsourcia déploie ses efforts afin de permettre à SCEMI de diversifier son offre notamment sur les activités Call et ainsi assoir sa position face à une concurrence de plus en plus rude à Madagascar matérialisée par l'arrivée en force des acteurs majeurs du secteur.

### **6 Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*La convention d'assistance avec la société Outsourcia fixe les modalités de rémunération à 3% du chiffre d'affaires HT réalisé entre elles conformément à la convention réglementée qui a été approuvée, hors le montant de 243 818 € ne peut pas être atteint en prenant 3% même de tous le CA de SCEI qui est inférieur à 3m€*

#### **Réponse du Conseil d'administration**

Le montant de 243 k€ que vous indiquez est réparti comme suit :

- 86 k€ au titre des fees relatives à la stratégie commerciale et marketing du Groupe et correspond à 3% du CA
- 158 K€ au titre des coûts centraux du groupe Outsourcia. Ils englobent la gestion comptable, administrative, ressources humaines, technique, qualité et direction générale de SCEMI

## **7 Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*Le Personnel de SCEMI est descendu à 2 salariés contre 7 auparavant, qu'elle est l'intérêt de maintenir les bureaux de Boulogne Billancourt aussi grand et aussi coûteux pour la société ?*

### **Réponse du Conseil d'administration**

Une Quote Part des locaux est facturée à la filiale STEFI soit 61k€ par an.

Par ailleurs, les bureaux de Boulogne Billancourt permettent de rester à proximité des clients donneurs d'ordres et des prospects que nous recevons régulièrement dans le cadre des activités commerciales de SCEMI.

## **8 Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*La Société SCEMI ne fait plus appel à la sous-traitance auprès de sa filiale MADA-CONTACT depuis maintenant quelques années au profit d'EQUALPHONE, comment se fait il de ne pas profiter de l'expertise de la filiale au sein du groupe, d'autant plus que SCEMI est à présent monté à 100% du Capital*

### **Réponse du Conseil d'administration**

La filiale Mada-Contact était depuis plusieurs années sans aucune activité.

La stratégie mise en place par le Groupe Outsourcia consiste à mettre en place une offre « call » respectant les standards et normes de qualité exigés par les donneurs d'ordres comme la norme ISO 18295 relative à la gestion de la relation Client et dont dispose le groupe OUTSOURCIA.

La Société SCEMI est monté à 100% du capital de Mada-Contact afin de développer l'activité CALL à Madagascar tout en s'appuyant sur l'expertise du groupe Outsourcia au niveau commercial et technique.

Cela se matérialise en 2020 par la signature d'un contrat majeur avec BOA Madagascar pour la gestion de leur centre de relation Client

## **9 Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

*Plus généralement qu'elle est la stratégie de SCEMI en matière de croissance du CA, il semblerait qu'à présent l'ensemble de la stratégie passe au niveau du groupe Outsourcia et plus directement au Niveau SCEMI.*

*Par exemple pourquoi SCEMI n'a pas effectué le rachat de Simplify avec la trésorerie remonté auprès d'Outsourcia*

**Réponse du Conseil d'administration**

La Stratégie est de capitaliser sur l'expertise historique de SCEMI dans le traitement back office et de développer l'activité CALL qui sera le moteur de la croissance pour les prochaines années.

Les projets de croissances externes sont pilotés et réalisés par la maison mère au Maroc.

**10 Question de Monsieur Nourdine MELLOUKI**

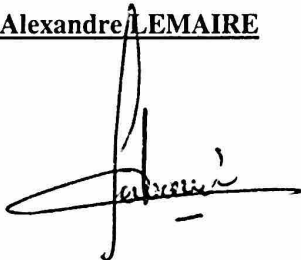
*Quel est la répartition du capital actuellement*

**Réponse du Conseil d'administration**

Le Groupe Outsourcia à travers ses sociétés en France et au Maroc détient toujours 73% du capital de SCEMI.

**Le conseil d'administration**

**M Alexandre LEMAIRE**



**M Youssef CHRAIBI**



**M Younes JABRI**

