

Assemblée Générale des actionnaires de BIC
Questions écrites
18 Mai 2022

QUESTION #1 : Est-ce que la société BIC réfléchit à concevoir un nouveau produit qui comme le briquet pourrait apporter à la société BIC de la croissance pendant un grand nombre d'années ?

REPONSE : L'objectif du plan Horizon, lancé en novembre 2020, est de développer des relais de croissance pour l'avenir, comme l'ont été et le sont toujours les briquets, ainsi que les instruments d'écriture et les rasoirs. Le plan stratégique Horizon prévoit une accélération des investissements en innovation et recherche et développement, et le lancement de nombreux nouveaux produits, lesquels soutiendront la croissance du Groupe dans les années futures.

QUESTION #2 : La société BIC est présente sur 3 secteurs, la papeterie, les briquets, les rasoirs, est-ce que la société BIC a un projet de développement dans un autre secteur porteur pour assurer un développement futur ? Si oui, est ce qu'il est possible d'en savoir plus ?

REPONSE : Le plan stratégique Horizon est aujourd'hui centré sur le repositionnement de nos activités existantes sur des segments adjacents en forte croissance. Cette stratégie soutiendra la croissance du Groupe à horizon 2025. Elle nous permet également de renforcer ou de développer de nouvelles compétences au sein du Groupe, compétences sur lesquelles nous pourrions capitaliser pour accélérer la croissance, à l'intérieur ou à l'extérieur de nos activités existantes. Le rôle de votre Conseil sera de s'assurer que cette croissance crée de la valeur pour les actionnaires.

QUESTION #3 : La société BIC dans sa brochure de convocation évoque des problèmes d'approvisionnement qui ont fortement ralenti les ventes, notamment en Amérique du Nord pour le segment "Human Expression" et en France, Italie et au Royaume-Uni. Quelles sont les solutions envisagées par la société BIC pour éviter ces ruptures de stocks ? Est-ce que l'augmentation du nombre d'usines en Europe où il n'y en a que 9 et en Amérique du Nord où il n'y a que 2, par rapport aux 13 usines dans les marchés en croissance ne serait pas une solution ? Est-ce qu'une meilleure répartition des usines ne serait pas envisageable pour éviter les pénuries de produits ?

REPONSE : Les difficultés d'approvisionnement de l'année 2021 étaient pour l'essentiel liées à la pénurie de certaines matières premières et à la désorganisation générale des chaînes d'approvisionnement post-pandémie. Le maillage industriel du Groupe est équilibré, et répond aujourd'hui aux besoins d'approvisionnement des différents pays. Parce que ces usines utilisent des technologies de pointe, le Groupe BIC a toujours souhaité fabriquer au plus proche de ses marchés locaux.

QUESTION #4 : La société Bic a enregistré 58 accidents du travail impliquant des salariés BIC ! Quelles sont les mesures prises par le Conseil d'administration pour réduire ce chiffre et mieux assurer la sécurité du personnel de la société BIC ?

REPONSE : le Conseil d'Administration est très attentif la santé et à la sécurité des collaborateurs du Groupe. L'objectif du programme *Writing The Future, Together* est de 0 accident à horizon 2025. Tous les accidents de 2021 ont été étudiés individuellement afin d'en comprendre les raisons et de prendre les mesures nécessaires afin qu'ils ne se reproduisent pas. Au-delà des mesures correctives spécifiques à chaque situation, la réduction des accidents du travail passe par la sensibilisation et la formation de l'ensemble des collaborateurs.

QUESTION #5 : Quels sont les objectifs à moyen et à long terme de l'acquisition d'INKBOX INC INCORPORATED ?

REPONSE : l'acquisition de Inkbox est en cohérence avec le développement du Groupe dans l'Expression Créative. Elle positionne BIC comme un des leaders de l'industrie du Skin Creative, un secteur en croissance de plus de 10% par an. Elle complète le portefeuille de marques du Groupe et renforce ses capacités dans le e-commerce.

QUESTION #6 : Vous annoncez dans la brochure de convocation un environnement concurrentiel très fort en Amérique du Nord, plus précisément aux Etats Unis et en Australie pour le produit "BLADE EXCELLENCE". Quelles solutions préconise le conseil d'administration pour faire face à cette concurrence de plus en plus forte ? Est-ce que le service de recherche et développement a trouvé de nouveaux moyens de garder le leadership de la société BIC par des innovations ?

REPONSE : Pour la division Blade Excellence, l'ambition du Groupe est d'une part de maintenir nos positions de leader dans les rasoirs non-rechargeables avec des produits innovants, respectueux de l'environnement et qui répondent aux attentes des consommateurs, et d'autre part de capitaliser sur l'excellence de notre R&D et de notre outil industriel afin de développer une nouvelle activité B2B de fabricant de lame de haute précision pour d'autres marques. Cette activité très rentable montera progressivement en puissance, et pourrait atteindre entre 25% et 30% du chiffre d'affaires de la division à moyen-terme.

QUESTION #7/ QUEL EST LE MONTANT ANNUEL FACTURE PAR SGSS A NOTRE SOCIETE POUR LA GESTION DES TITRES DES ACTIONNAIRES AU NOMINATIF PUR ?

REPONSE Cette forme de détention permet à l'actionnaire de bénéficier de la gratuité des droits de garde annuel, seuls les frais de courtage en cas de passage d'ordres sont à la charge de l'actionnaire.

Le coût de la prestation de SGSS pour la tenue du registre nominatif est supporté par l'émetteur, il dépend des éléments variables tels que le nombre d'actionnaires ou le nombre d'opérations réalisées au cours de l'année.

QUESTION #8 (in French only) APRES AVOIR CONSTATE QUE LA CASE "E-RELEVÉ" A ÉTÉ COCHÉE DANS MON ESPACE SHARINBOX SANS QUE JE L'AIE DEMANDÉ, INTERROGÉ À CE SUJET, SGSS M'A RÉPONDU DANS SHARINBOX UNE DIZAINE DE JOURS APRÈS : "NOUS VOUS INFORMONS QUE CERTAINES SOCIÉTÉS ÉMETTRICES ONT DEMANDÉ À CE QUE LES E-RELEVÉS SOIENT ACTIVÉS POUR LEURS TITULAIRES DE COMPTE, CETTE DEMANDE D'ADHÉSION N'A PAS ÉFFECTUÉE PAR NOS SERVICES."

BIC CONFIRME-T-IL AVOIR DEMANDÉ QUE LES "E-RELEVÉ" DES ACTIONNAIRES NOMINATIFS SOIENT ACTIVÉS PAR DÉFAUT ?

REPONSE Les actionnaires au Nominatif Pur n'ont pas été abonnés d'office aux @ relevés. Ils peuvent donc toujours recevoir leurs documents au format papier.

Toutefois en raison de la pandémie de Covid 19, et des possibles difficultés d'acheminement de courrier liées à la crise sanitaire, Société générale a souhaité sécuriser la mise à disposition auprès des actionnaires des relevés de portefeuille arrêtés au 31/12 et des Imprimés fiscaux, en les publiant systématiquement en sus du courrier postal, sur le site web sharinbox réservé aux actionnaires, même pour les actionnaires non abonnés aux @ relevés.