

MANITOU **GROUP**

Résultats 2017

Michel Denis, Directeur général

Hervé Rochet, Secrétaire général



 **MANITOU**

GEHL

MUSTANG 

Disclaimer

Cette présentation constitue un simple document de synthèse et ne prétend en aucun cas à l'exhaustivité. Ni la Société, ni aucun de ses affiliés, mandataires sociaux, dirigeants, salariés, employés ou conseils ne peut être tenu responsable, à quelque titre que ce soit, d'une obligation quelconque ou d'un quelconque recours ou réclamation, dommage ou préjudice, lié à ou résultant de l'utilisation (quelle qu'elle soit) de cette présentation ou son contenu.

Les données et informations (prévisionnelles ou autres) relatives aux marchés ou aux secteurs d'activité que cette présentation peut inclure ont été établies sur la base d'études, rapports, estimations ou sondages internes, ainsi que sur la base de recherches ou d'études externes, d'informations disponibles publiquement et de publications desdits secteurs d'activité. La Société et ses affiliés, mandataires sociaux, dirigeants, salariés, employés ou conseils n'ont pas procédé à une vérification indépendante de l'exactitude, de l'exhaustivité, de l'adéquation ou de la fiabilité de ces données et informations, et, en conséquence, ceux-ci ne donnent aucune assurance ni garantie relativement à ces données et informations.

Cette présentation peut comprendre des informations prospectives, fondées sur certaines hypothèses, estimations et opinions actuelles, dont notamment des hypothèses relatives aux stratégies actuelles et futures et à l'environnement économique dans lequel la Société opère. De telles informations prospectives sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison de certains risques et incertitudes, connus ou non à ce jour, de sorte que les résultats, performances, objectifs et évolutions effectivement réalisés pourraient s'avérer très différents de ceux pouvant être contenus ou suggérés par ces informations prospectives. Ces informations prospectives sont données uniquement à la date de cette présentation, et la Société ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives pouvant être contenues dans le présent document afin de refléter les éventuels changements dans les anticipations, événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées les informations prospectives pouvant être contenues dans cette présentation. Les informations prospectives ont valeur purement illustrative. Votre attention est attirée sur le fait que de telles informations ne sont en aucun cas des garanties ou engagements de résultats futurs et que de nombreux risques et incertitudes auxquels elles sont soumises sont difficilement prévisibles et hors du contrôle de la Société.

Cette présentation (et toutes les copies qui pourraient en être faites) ne doit pas être transmise ou distribuée aux Etats-Unis d'Amérique, au Canada, au Japon et dans tout autre pays ou territoire dans lequel la loi applicable interdit ou limite une telle distribution ou transmission.

Retour sur ...

- **Mars:** Prix “Pépite à l’export”
- **Avril:** Nomination de Rick Alton, Président de la division CEP
- **Mai:** Acquisition de Terex Equipment Private Limited en Inde
Assignation par JCB en contrefaçon de deux brevets
- **Juin:** Evolution de la gouvernance
Nouveau pacte d’actionnaires
Nomination de J. Himsworth Présidente du Conseil
Prix Or de l’innovation 11^{ème} édition des Trophées des Achats
Internalisation de la gestion des pièces de rechange USA
- **Juillet:** Prise de participation majoritaire dans Liftrite (Australie)
- **Décembre:** Renouvellement du mandat de Directeur général de Michel Denis pour 4 ans

Une vie produit très riche

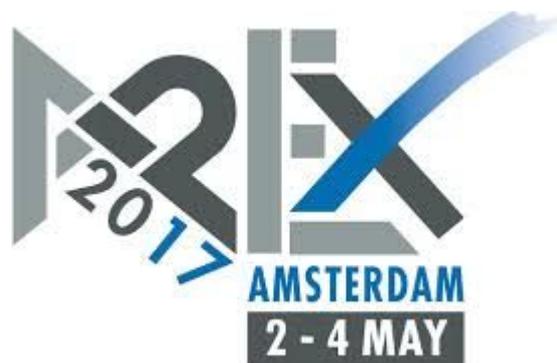


- **Février :** Lancement chargeuse articulée télescopique GEHL AL750T
Site de pièces rechange d'origine Manitou en France
- **Mai :** Élargissement gamme CEP suite acquisition en Inde : Tractopelles
- **Juin :** 1^{ère} Keynote de lancement des rotatives MRT 3050 et MRT 2470
- **Novembre :** Nouvelle plateforme de chariot à mât tout terrain MC18
Retour Manitou sur les chargeuses articulées télescopiques MLA-T
- **Décembre :** Succès commercial de la gamme New Ag qui se voit également décerner le prix “Etoile du Design Made in France” 2018



Une présence importante sur les salons

- Février 2017 : SIMA (Paris) - Agriculture
- Mars 2017 : Conexpo, Las Vegas
- Mai 2017 : APEX, Amsterdam
- Juin 2017 : Intermat Asean (Bangkok) - Construction
- Septembre 2017 : SIMA Asean (Bangkok) - Agriculture
- Novembre 2017 : Agritechnica (Hanovre) - Agriculture



Une démarche RSE renforcée

- Reduce Risk
- Lancement des pièces reconditionnées
- Collaboration avec les fournisseurs
- Engagement des équipes
- Partenariat avec les Nations-Unies



RECYCLAGE & VALORISATION

- Cartographie des substances et matériaux en fin de vie
- Travail sur la démontabilité



RÉEMPLOI & PIÈCES D'OCCASION

- Marché d'occasion (used.manitou.com)
- Centre de reconditionnement machine
- Pièces REMAN (remises en état)
- Centre Logistique Pièces de Rechange
- Repair & Maintenance Information (RMI)



ALLONGEMENT DE LA DURÉE DE VIE

- Maintenance corrective et préventive
- Réduction du coût total de possession
- Sécurité & confort des utilisateurs
- Pièces d'origine
- Contrats d'entretien



CONCEPTION DURABLE

- Mesure & amélioration de la consommation de carburant des machines (REDUCE Fuel)
- Comité de pilotage Ecoconception
- Déploiement d'une checklist Ecoconception
- Intégration du coût total de possession dès la conception (REDUCE TCO)



ACHATS RESPONSABLES

- 200 fournisseurs signataires de la Charte Achats Responsables
- Cotation RSE des fournisseurs
- Valorisation des bonnes pratiques RSE des fournisseurs
- Co-développement et chantiers de productivité
- Think Tank Mécano-Soudure



APPROVISIONNEMENT & DISTRIBUTION OPTIMISÉS

- Auto-évaluation RSE des transporteurs
- Calculateur d'optimisation du volume utile des camions



PRODUCTION PROPRE & SÉCURISÉE

- Plan de réduction des énergies et des déchets
- Contrôle des émissions
- TMS Pro (Troubles Musculo-Squelettiques)
- Démarche DANTOTSU pour l'analyse des accidents du travail
- Audit ISO 9001/14001



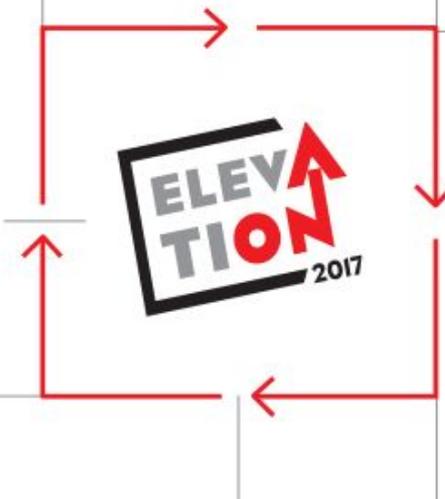
NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION

- Offres de location "ALL-IN"
- Solutions connectées : Easy MANAGER, interactive View (iV)...
- Eco-conduite
- Extensions de garantie
- Construction du programme REDUCE Risks



EMPLOYEUR ENGAGÉ

- Plans d'actions suite à l'enquête de satisfaction interne
- Réseau WoMen by Manitou Group
- Communication RSE interne, notamment par les « Elevation Days » (semaine du développement durable)
- Ancrage territorial et mécénat



1

Retour sur 2017

Faits marquants

- Chiffre d'affaires de **1 591 M€** en croissance de **+19% vs. 2016**
- **Croissance CA +18%** à taux de change & périmètre constants vs. 2016
- **Résultat op. courant à 95,4 M€ (6,0%)** vs. 71 M€ (5,3%) en 2016
- **Résultat op. courant** de 6,5% du CA hors effets de change
- **EBITDA* 124 M€ (8%)** vs. 99 M€ (7,4%) en 2016
- **Résultat net** part du groupe de **60 M€** vs. 43 M€ en 2016
- **Dette nette à 76 M€**
- Proposition de versement d'un **dividende** de 0,62 €

**EBITDA : Résultat opérationnel avant dotations et reprises d'amortissements et pertes de valeur
Les données exprimées en pourcentage entre parenthèse expriment un pourcentage du chiffre d'affaires*

Forte croissance et amélioration de la performance

Activité 12 mois

Chiffre d'affaires 12 mois 2016						Chiffre d'affaires 12 mois 2017				
Eur. Sud	Eur. Nord	Am.	APAM	Total	€ m % tot.	Eur. Sud	Eur. Nord	Am.	APAM	Total
354 27%	398 30%	67 5%	86 6%	904 68%	MHA	422 27%	491 31%	79 5%	103 6%	1 095 69%
10 1%	27 2%	149 11%	17 1%	203 15%	CEP	14 1%	33 2%	163 10%	35 2%	244 15%
81 6%	71 5%	47 4%	26 2%	225 17%	S&S	87 5%	78 5%	51 3%	35 2%	252 16%
444 33%	496 37%	263 20%	128 10%	1 332 100%	Tot.	523 33%	602 38%	293 18%	173 11%	1 591 100%

MHA : Material Handling & Access

CEP : Compact Equipment Products

S&S : Services & Solutions

Evolution plus favorable que celle du groupe

Evolution vs. 2016



en M€ <i>en %</i>	Europe du Sud	Europe du Nord	Amér.	APAM	Total
MHA	+68 <i>+19%</i>	+93 <i>+23%</i>	+12 <i>+19%</i>	+18 <i>+21%</i>	+192 <i>+21%</i>
CEP	+4 <i>+40%</i>	+6 <i>+21%</i>	+14 <i>+9%</i>	+18 <i>+109%</i>	+41 <i>+20%</i>
S&S	+6 <i>+8%</i>	+7 <i>+10%</i>	+4 <i>+8%</i>	+9 <i>+36%</i>	+27 <i>+12%</i>
Total	+79 <i>+18%</i>	+106 <i>+21%</i>	+30 <i>+11%</i>	+45 <i>+35%</i>	+259 <i>+19%</i>

Evolution vs. 2016



CA. en m€ <i>% vs. CA N-1</i>	2016.12	Impact taux de change	Variation de périmètre	Evolution hors impact change et variation de périmètre	2017.12
MHA	904	-5 <i>-1%</i>	1 <i>0%</i>	195 <i>22%</i>	1 095 <i>21%</i>
CEP	203	-3 <i>-2%</i>	20 <i>10%</i>	24 <i>12%</i>	244 <i>20%</i>
S&S	225	0 <i>0%</i>	5 <i>2%</i>	22 <i>10%</i>	252 <i>12%</i>
Total	1 332	-9 <i>-1%</i>	27 <i>2%</i>	242 <i>18%</i>	1 591 <i>19%</i>

Bilan MHA

✓ Points positifs

- ✓ Croissance globale et prise de commandes
- ✓ Parts de marché
- ✓ Innovation
- ✓ Lancement de nouveaux produits

M€	2016	2017
CA	904	1 095
n/n-1	9%	21%
Rés. op courant	62	76
en % du CA	6,9%	6,9%

✗ Points négatifs

- ✗ Tensions et délais fournisseurs
- ✗ Profondeur du carnet
- ✗ Contexte inflationniste

Une montée en puissance réussie

Bilan CEP

✓ Points positifs

- ✓ Activité et retour des loueurs US
- ✓ Carnet de commandes
- ✓ Evolution des devises
- ✓ Retour à l'équilibre financier
- ✓ Croissance externe en Inde

✗ Points négatifs

- ✗ Inflation et tensions fournisseurs
- ✗ Rareté de la main d'oeuvre
- ✗ Niveau de résultat

M€	2016	2017
CA	203	244
n/n-1	-15%	20%
Rés. op courant	-6	0
en % du CA	-2,9%	0,0%



Renforcement de l'activité et retour à l'équilibre

Bilan S&S

✓ Points positifs

- ✓ Croissance de l'activité
- ✓ Développement des services
- ✓ Contribution des acquisitions
- ✓ Renforcement des offres
- ✓ Performance financière

✗ Points négatifs

- ✗ Effet de base des services

M€	2016	2017
CA	225	252
n/n-1	2%	12%
Rés. op courant	14	19
en % du CA	6,3%	7,7%



Performance financière et positionnement réussis

2

Résultats financiers

Compte de résultat

M€	2016	2017
Chiffre d'affaires	1 332	1 591
Marge sur coûts des ventes	217	259
% CA	16,3%	16,3%
R&D, Ventes, Mark., Service & Admin	-146	-163
Résultat op. courant	71	95
% CA	5,3%	6,0%
Charges op. non récurrentes	-1	-5
Résultat opérationnel	70	90
% CA	5,2%	5,7%
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	2	2
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés MEE	72	93
Résultat financier	-8	-5
Impôt	-21	-27
Résultat net Part du Groupe	43	60
	3,2%	3,8%

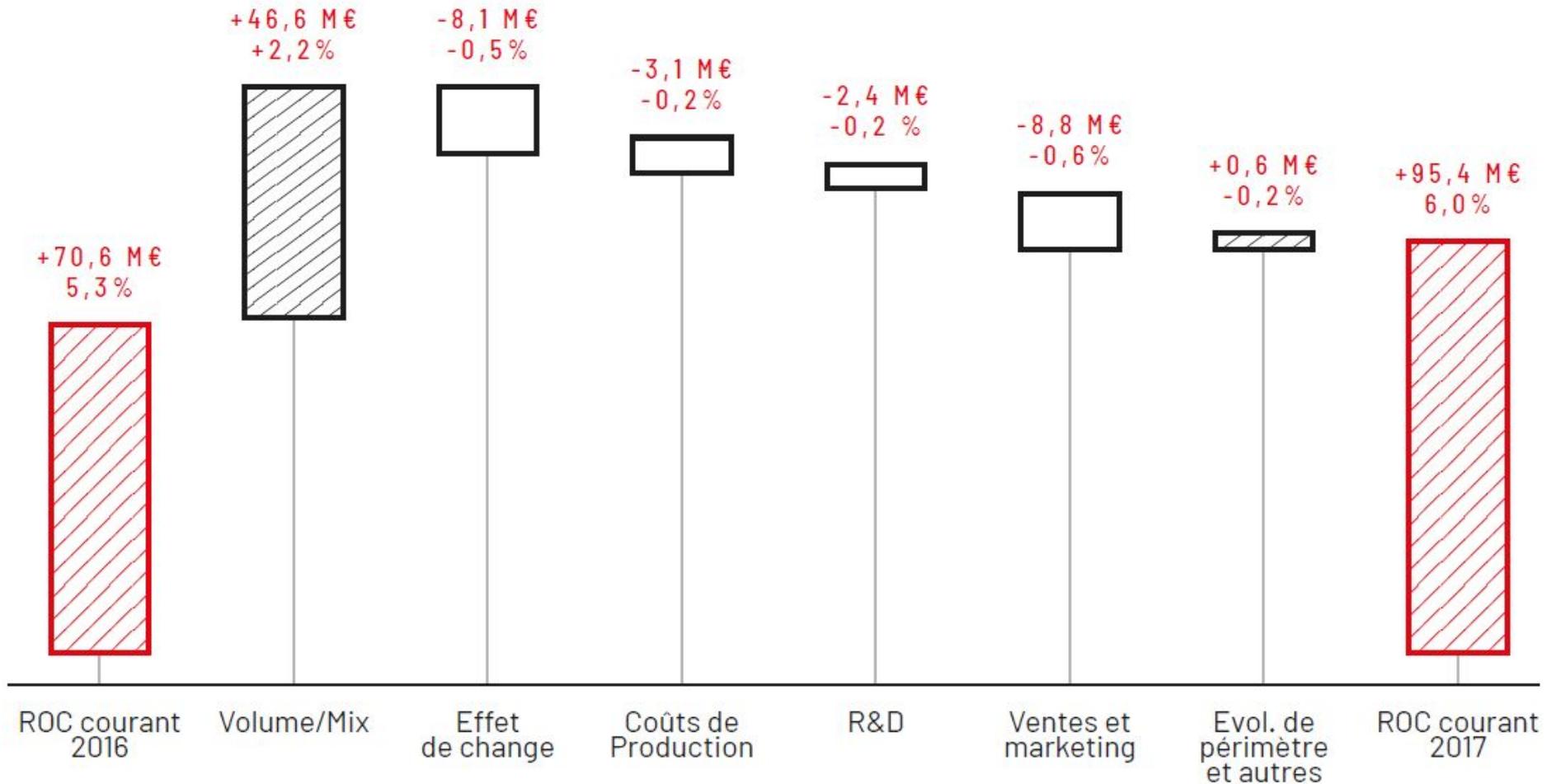
Compte de résultat

<i>M€</i>	S1'16	S2'16	2016	S1'17	S2'17	2017
Chiffre d'affaires	689	642	1 332	805	786	1 591
Marge sur coûts des ventes	113	104	217	128	131	259
% CA	16,4%	16,2%	16,3%	15,9%	16,7%	16,3%
R&D, Ventes, Mark., Service & Admin	-74	-72	-146	-80	-83	-163
Résultat op. courant	39	32	71	48	47	95
% CA	5,6%	5,0%	5,3%	6,0%	6,0%	6,0%
Charges op. non récurrentes	-1	0	-1	-2	-3	-5
Résultat opérationnel	38	32	70	46	45	90
% CA	5,5%	5,0%	5,2%	5,7%	5,7%	5,7%
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	1	1	2	1	1	2
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés MEE	39	33	72	47	46	93
Résultat financier	-4	-4	-8	-2	-3	-5
Impôt	-12	-9	-21	-15	-12	-27
Résultat net Part du Groupe	23	20	43	30	30	60
	3,3%	3,1%	3,2%	3,7%	3,8%	3,8%

Compte de résultat par division

M€	MHA	CEP	S&S	2016	MHA	CEP	S&S	2017
Chiffre d'affaires	904	203	225	1 332	1 095	244	252	1 591
Marge sur coûts des ventes	140	21	56	217	163	30	66	259
% CA	15,5%	10,4%	24,8%	16,3%	14,9%	12,1%	26,1%	16,3%
Résultat op. courant	62	-6	14	71	76	0	19	95
% CA	6,9%	-2,9%	6,3%	5,3%	6,9%	0,0%	7,7%	6,0%
Charges op. non récurrentes	-1	0	0	-1	-5	0	0	-5
Résultat opérationnel	62	-6	14	70	71	0	19	90
% CA	6,8%	-3,1%	6,2%	5,2%	6,5%	0,1%	7,6%	5,7%

Évolution du résultat opérationnel courant vs. N-1



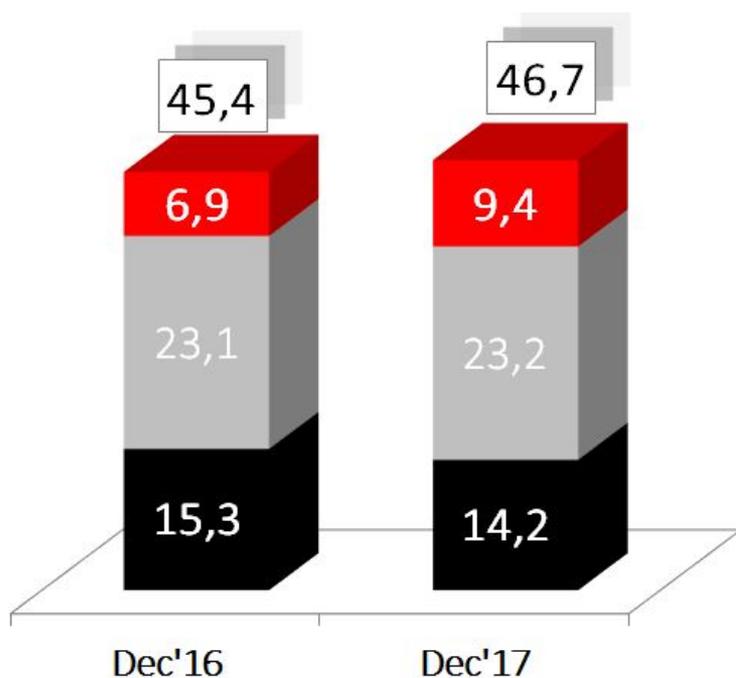
Bilan

<i>M€</i>	Dec'16	Dec'17	Var	Var %
Actifs non courants	237	235	-3	-1%
Stocks	409	451	42	10%
Clients et comptes rattachés	279	325	45	16%
Créances de financement des ventes	4	6	1	35%
Autres débiteurs	32	40	8	24%
Trésorerie	57	42	-15	-26%
TOTAL ACTIF	1020	1098	79	8%
Capitaux propres	512	533	21	4%
Passifs financiers	116	118	2	2%
Provisions	75	61	-14	-19%
Dettes fournisseurs	212	260	49	23%
Autres passifs non courants	1	3	2	139%
Autres passifs courants	104	123	19	18%
TOTAL PASSIF	1020	1098	79	8%
Working Capital en M€	405	433	28	7%
Rotation en jours de CA				
Stocks	111	102	-9	-8%
Clients (hors finct des ventes)	76	73	-2	-3%
Fournisseurs	57	59	2	3%
Working Capital en jours	110	98	-12	-11%

Cash-Flow

<i>M€</i>	Dec'16	Dec'17
Flux opérationnels	71	35
Marge brute d'autofinancement	70	82
Variation du BFR	8	-37
dont stocks	-25	-46
dont clients	-11	-54
dont créances de financement des ventes (nettes)	0	-2
dont fournisseurs	29	49
dont autres créances et dettes d'exploitation	5	16
dont créances et dettes d'impôt	10	-1
Flotte locative immobilisée	-7	-9
Flux d'investissement	-34	-35
dont immobilisations (hors flotte locative)	-36	-41
dont investissements filiales	0	-1
dont cession immobilisations corp.	0	0
dont actifs financiers	1	1
dont dividendes reçus d'entreprises associées	2	5
Flux de financement	-43	-15
dont emprunts	-15	-1
dont paiement dividendes	-14	-16
dont rachat actions propres	-15	0
dont autres	1	2
Var. trésorerie nette	-5	-15

Investissements



- Flotte locative
- Corporels hors flotte locative
- Incorporels

M€	Déc'16	Déc'17
R&D	11,2	7,6
ERP/IT	4,1	6,6
Autres	0,0	0,0
Total incorporels	15,3	14,2
Bâtiments	5,3	6,8
Installations industrielles	9,9	12,6
Autres	7,9	3,8
Corporels hors flotte locative	23,1	23,2
Flotte locative	6,9	9,4
Total	45,4	46,7

Endettement

M€	Déc'16	Déc'17
Total trésorerie & actifs financiers	57	42
Dette bancaire (Club deal)	45	48
Emprunts obligataires & autres	51	50
Facilités (Découverts)	4	5
Crédit-bail	0	0
Instruments de couverture	5	2
Autres	11	13
Total passif	116	118
ENDETTEMENT NET	59	76
Gearing	11%	14%

3

Perspectives
2018

Dividende

**Proposition de versement d'un dividende de 0,62 €
par action à la prochaine Assemblée Générale**

Perspectives 2018

Chiffre d'affaires :

Anticipation d'une perspective de croissance du chiffre d'affaires 2018 à taux de change constant de plus de 10%.

Profitabilité :

Anticipation d'une amélioration du résultat opérationnel courant de l'ordre de 50 points de base, soit aux environs de 6,5% du chiffre d'affaires.

4

Retour sur le
plan 2014-2018

En 4 ans: nette amélioration des résultats financiers



Progrès opérationnels
et amélioration
de la marge

Des gains de parts de
marché

Rentabilité malgré
une croissance
modérée
(hors 2017)

Une forte progression du CA et de la rentabilité

Rappel des 8 priorités de la feuille de route 2014-2018

OBJECTIFS 2014-2018

RÉSULTATS FIN 2017

STRATÉGIE COMMERCIALE

1 | Retrouver du leadership



2 | Atteindre les objectifs du plan d'action "MAX"



EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

3 | Délivrer l'objectif de Résultat Opérationnel entre 6% et 8%



4 | Réduire les coûts fixes en 2014



ORGANISATION

5 | Créer une nouvelle division "Services & Solutions"



6 | Développer les marchés émergents



7 | Renforcer l'approche grands comptes



NOUVEAUX PRODUITS

8 | Développer nos gammes de produits



5

Perspectives
2018 - 2022

Tendances marchés 2018 – 2022 (en mars 2018)



Croissance de l'économie dans toutes les régions

Source: Oxford Economics (janvier 2018)

MARCHÉS

Construction

Forte croissance

Agriculture

positive sur toute la période

Industries

en croissance

Des opportunités à saisir !

AMBITION²²



Focus sur
une croissance durable

AMBITION²²

Notre mission est d'améliorer les conditions de travail, de sécurité et d'efficacité partout dans le monde. Nous concevons, fabriquons, distribuons et entretenons des produits et des services pour les matériels de manutention, d'élévation des personnes et de terrassement travaillant toujours plus efficacement, plus sûrement, plus intelligemment, et de manière plus rentable.

VISION

D'ici 2022, le **groupe Manitou** renforcera son leadership partout dans le monde grâce à ses solutions de pointes et innovantes, et grâce à l'extension de son offre de produits et de services.

En apportant constamment de la valeur ajoutée à ses clients, le **groupe Manitou** poursuivra l'expansion de sa présence commerciale pour augmenter ses parts de marché et livrer une croissance durable.

PRIORITÉS STRATÉGIQUES



CLIENTS

Améliorer notre engagement client à travers les continents



MACHINES & SERVICES

Accroître notre portefeuille machines et services



ORGANISATION

Créer de la valeur et de la performance grâce à l'innovation, la digitalisation et la transformation



AVEC NOS EQUIPES

Elever nos talents



Améliorer notre engagement client à travers les continents

**Concessionnaires,
Grands Comptes
et Manitou Centers**
sont nos 3 canaux
de vente

**Promouvoir notre
présence mondiale
&
Devenir un acteur
majeur en Amérique
du Nord**

**Renforcer
notre notoriété
de marques
partout dans
le monde**

**Améliorer
nos délais**



Accroître notre portefeuille machines et services

Renforcer notre **leadership** grâce à des solutions innovantes

Développer nos offres de services & de gamme pour les **équipements compacts**

SERVICES:
Optimiser le **TCO**,
Connecter nos machines
Optimiser les usages



Créer de la valeur et de la performance
grâce à l'innovation, la digitalisation et la transformation

Basculer vers une
**Industrie
4.0**

Exploiter la
**transformation
digitale** pour le futur

Intégration de la RSE :
notre moteur
de transformation

**Inscrire
durablement nos
évolutions** dans
une logique de
performance



Élever nos talents

« Santé »
&
« Sécurité »
avant tout!

Attirer les meilleurs
talents

JOIN THE
UP MOVEMENT

Promouvoir
et maximiser
notre
Expérience
collaborateur

AMBITION²²

PERSPECTIVES 2022

Renforcement de notre couverture géographique et de l'innovation, associé à l'élargissement de nos gammes de produits et services devrait nous permettre, toutes choses égales par ailleurs, de générer une croissance plus forte que les dynamiques de marchés

Anticipation, toutes choses égales par ailleurs, d'un résultat opérationnel courant supérieur à 8% du chiffre d'affaires en 2022.

AMBITION²²

HANDLING
YOUR WORLD

MANITOU
GROUP