

## 2. RAPPORT DE GESTION

17

### SOMMAIRE

2.1. RAPPORT D'ACTIVITÉ	18
2.2. RÉSULTATS	21
2.3. LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT	25
2.4. INFORMATIONS BOURSIÈRES	26
2.5. ÉVÈNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE ET PERSPECTIVES	27

EN 2017,

Le groupe enregistre sur l'exercice, une très forte progression de son chiffre d'affaires de 19% pour atteindre 1 591 M€. Cette croissance est réalisée sur l'ensemble des territoires et l'ensemble des marchés, dans un contexte de reprise économique générale.

Le progression du chiffre d'affaires bénéficie également des croissances externes réalisées en 2017. Ainsi, le groupe a décidé d'étendre son empreinte industrielle en faisant l'acquisition d'un site de production en Inde (21,2 M€) et de développer sa présence commerciale en Australie (+5,3 M€). A périmètre constant, la croissance du groupe ressort à +17,5%.

La division MHA (matériels de manutention et nacelles) connaît une croissance de son chiffre d'affaires de 21,2% pour atteindre 1 095 M€ (1 094 M€ à périmètre constant). Les ventes de matériels télescopiques enregistrent la plus forte progression, dopées par le succès commercial des nouveaux modèles. Les ventes de nacelles continuent de se développer après une année 2016 record ;

elles bénéficient en partie d'une demande importante des sociétés de location, ayant su profiter de la prolongation du dispositif fiscal « Macron ».

Le chiffre d'affaires de la division CEP (matériels compacts) est en augmentation de 20,4% pour atteindre 244 M€ à périmètre courant et 10,3% soit 224 M€ à périmètre constant. Le rebond des activités de construction aux Etats Unis contribue au développement des ventes de chariots télescopiques. Les ventes de mini-chargeurs sont également en croissance, avec une accélération des ventes de mini-chargeurs à chenilles au détriment des mini-chargeurs à roues.

La division S&S (Services & Solutions) avec un chiffre d'affaires de 252 M€ progresse de 12% par rapport à 2016 à périmètre courant et 10% à périmètre constant. Le développement de la division est plus marqué sur les activités de services (location, occasions, extensions de garanties, formations) même si la performance annuelle en ventes de pièces et accessoires reste très bonne.

## 2.1. RAPPORT D'ACTIVITÉ

### 2.1.1. PERFORMANCE COMMERCIALE

Le chiffre d'affaires 2017 du groupe a progressé de 19% en comparaison avec l'exercice antérieur, croissance réalisée sur l'ensemble des zones géographiques :

#### L'Europe du Nord se développe fortement (+21%).

L'ensemble des pays de la zone connaît une croissance comprise entre 20% et 30% tirée par un secteur de la construction très dynamique. Seule la Scandinavie connaît une progression plus limitée, en raison d'une réorganisation du réseau de concessionnaires.

#### L'Europe du Sud croît de 18%.

Les ventes augmentent très fortement dans la zone ibérique sur l'ensemble des marchés adressés par le groupe. Les ventes en France bénéficient en partie de la prolongation du dispositif fiscal de suramortissement « Macron », notamment auprès des sociétés de location qui ont su profiter de l'avantage fiscal pour renouveler leur parc.

#### La zone APAM\* enregistre une hausse de 35% de ses ventes, incluant l'impact lié aux croissances externes.

Hors évolution de périmètre, le chiffre d'affaires sur la zone ressort en évolution de 16%. Après une longue période de crise, les activités minières commencent à repartir aussi bien en Afrique australe qu'en Océanie ou sur le continent indien.

#### La zone Amériques est également en phase d'expansion à +11%.

Les ventes aux Etats-Unis et au Canada progressent de 9%, tirées par un secteur de construction en plein essor et le retour des commandes des grandes sociétés de location. La zone Amérique du Sud connaît une amélioration de l'économie argentine et un redémarrage progressif du Brésil. Le développement commercial sur l'Amérique Centrale se poursuit.

\*Asie, Pacifique, Afrique, Moyen-Orient

### 2.1.2. LE CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ

Le groupe est organisé en 3 divisions produits et services qui mutualisent leurs forces de ventes autour de 4 zones géographiques.

Le groupe est propriétaire des marques Manitou, Gehl, Mustang, Edge et Loc.

#### ÉVOLUTION DES VENTES PAR DIVISION ET PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

En millions d'euros et en pourcentage de répartition totale

Chiffre d'affaires 2016					en M€ et % du total	Chiffre d'affaires 2017				
Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM *	TOTAL		Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM *	TOTAL
353,5	397,7	66,8	85,5	<b>903,7</b>	<b>MHA</b>	421,9	490,9	79,3	103,2	<b>1095,2</b>
27%	30%	5%	6%	<b>68%</b>		27%	31%	5%	6%	<b>69%</b>
9,9	27,0	149,2	16,7	<b>202,7</b>		13,8	32,5	162,8	34,9	<b>244,0</b>
1%	2%	11%	1%	<b>15%</b>	<b>CEP</b>	1%	2%	10%	2%	<b>15%</b>
80,8	71,2	47,2	25,9	<b>225,1</b>		87	78,5	50,9	35,3	<b>251,7</b>
6%	5%	4%	2%	<b>17%</b>		5%	5%	3%	2%	<b>16%</b>
<b>444,3</b>	<b>495,9</b>	<b>263,2</b>	<b>128,2</b>	<b>1331,5</b>	<b>TOTAL</b>	<b>522,8</b>	<b>601,9</b>	<b>293,0</b>	<b>173,3</b>	<b>1591</b>
<b>33%</b>	<b>37%</b>	<b>20%</b>	<b>10%</b>	<b>100%</b>		<b>33%</b>	<b>38%</b>	<b>18%</b>	<b>11%</b>	<b>100%</b>

\* Asie, Pacifique, Afrique, Moyen Orient

## ÉVOLUTION À TAUX DE CHANGE ET PÉRIMÈTRE CONSTANT

	CA en M€ % vs CA 2016	CA 2016	Impact change	Variation de périmètre	Évolution hors change et variation de périmètre	CA 2017
MHA		904 +9%	-5 -1%	1 +0%	195 +22%	1 095 +21%
CEP		203 -15%	-3 -2%	20 +10%	24 +12%	244 +20%
S&S		225 +2%	0 0%	5 +2%	22 +10%	252 +12%
<b>TOTAL</b>		<b>1 332</b> <b>+3%</b>	<b>-8</b> <b>-1%</b>	<b>26</b> <b>+2%</b>	<b>241</b> <b>+18%</b>	<b>1 591</b> <b>+19%</b>

### ÉVOLUTION DES VENTES PAR DIVISION

#### ÉVOLUTION DES VENTES DE LA DIVISION MANUTENTION ET NACELLES (MHA)

Le chiffre d'affaires de la division MHA a progressé sur l'exercice 2017 de 21% par rapport à 2016, soit +192 M€. La division représente 69% du chiffre d'affaires du groupe en 2017 contre 68% l'année précédente.

La division MHA voit son chiffre d'affaires augmenter sur l'ensemble de ses marchés (construction, agriculture, industries).

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION MHA EN EUROPE DU SUD

En Europe du Sud (421,9 M€, +19%), la division connaît une forte croissance dans le secteur de la construction, notamment sur la péninsule ibérique, et accroît ses parts de marché auprès des grandes sociétés de location, grâce aux faibles coûts de possession de ses produits (voir ch.4 - §4.2 Animer la démarche Reduce) et à la prolongation de l'avantage fiscal octroyé en France sur l'acquisition de biens d'équipements (loi Macron).

La division enregistre également un développement de ses ventes en matériels agricoles grâce à l'attractivité de sa nouvelle gamme « New Ag », qui a reçu le prix « Etoile du design » par l'Agence pour la promotion de la création industrielle (APCI).

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION MHA EN EUROPE DU NORD

Le chiffre d'affaires sur la zone (490,9 M€) connaît une évolution de +23%, soit +93 M€.

Les tendances pour l'Europe du Nord sont similaires aux pays de l'Europe du Sud avec un climat économique très favorable aux affaires. L'ensemble des produits de la division connaît une progression relativement homogène.

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION MHA SUR LE CONTINENT AMÉRICAIN

Le continent américain (79 M€) enregistre à nouveau une croissance à deux chiffres (+18%).

La gamme de machines télescopiques Manitou connaît un intérêt croissant en Amérique du Nord (+8%). La division développe également son réseau clients sur les matériels agricoles et sur les nacelles.

L'Amérique du Sud enregistre la plus belle progression de la zone (+50%), grâce aux réformes économiques amorcées en Argentine et au Brésil, et demeure un réservoir de croissance pour la division.

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION MHA SUR LA RÉGION APAM

Le chiffre d'affaires sur la zone (103,2M€) est en augmentation (+20,6%).

La division bénéficie du redémarrage des activités minières en Afrique du Sud et en Australie ainsi que du développement de la mécanisation dans les pays émergents (Inde, Indonésie, Malaisie,...).

#### L'ÉVOLUTION DES VENTES DE LA DIVISION COMPACT EQUIPMENT PRODUCTS (CEP)

Le chiffre d'affaires de la division CEP ressort à 244 M€, en augmentation de 20,4%, soit +41 M€.

Cette progression tient compte de l'acquisition de Manitou Equipment India, producteur de matériels compacts, qui contribue au chiffre d'affaires de la division pour 2017 à hauteur de 19,5 M€ et de l'acquisition de la société Marpoli (LiftRite) qui contribue à hauteur de 1 M€. La croissance de la division à périmètre constant ressort à 11%.

L'activité de la division est sensible à l'évolution de la parité euro-dollar, compte tenu à la fois de l'importance du chiffre d'affaires réalisé sur le continent

américain (67%) et d'une production principalement nord-américaine, pénalisant la distribution en Europe.

La division représente 15% du chiffre d'affaires du groupe en 2017.

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION CEP SUR LE CONTINENT AMÉRICAIN

Au 31 décembre 2017, le chiffre d'affaires est de 162,8 M€, en progrès de +9%.

L'activité de la division en matériels télescopiques, après un fort repli sur l'exercice 2016, connaît un rebond de +38% lié à la reprise du marché de la construction et au développement des ventes auprès des sociétés nationales de location.

Les ventes de chargeuses à roues et de chargeuses articulées sont en repli du fait d'un contexte très concurrentiel et du changement d'usage au profit des chargeuses à chenilles.

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION CEP EN EUROPE DU SUD

La division a réalisé un chiffre d'affaires de 13,8 M€ en croissance de 40% par rapport à 2016.

L'Italie reste le 1er marché pour la distribution des chargeurs à roues et les ventes sur la péninsule ibérique connaissent une croissance remarquable.

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION CEP EN EUROPE DU NORD

Le chiffre d'affaires ressort à 32,5 M€ en 2017, soit une croissance de 21%.

La progression des ventes est réalisée à part égale sur la distribution de mini-chargeurs et sur celle des chargeuses articulées, soit un rééquilibrage des ventes de la division au profit des mini-chargeurs.

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION CEP SUR LA RÉGION APAM

Le chiffre d'affaires a doublé pour atteindre 34,9M€.

Retraité des ventes de tractopelles et mini-chargeurs produits en Inde par la société Manitou Equipment India, acquise au printemps 2017, les ventes ressortent en léger recul de 4%.

Tandis que les ventes ont progressé en Afrique et Moyen-Orient, les marchés asiatique et australien ont reculé, pénalisés par l'appréciation du dollar sur la première partie de l'année.

#### ÉVOLUTION DES VENTES DE LA DIVISION SERVICES ET SOLUTIONS (S&S)

En 2017, le chiffre d'affaires de la division est en hausse de 11,8% à 251,7 M€ à périmètre courant et 9,7% à périmètre constant.

A périmètre constant, la croissance sur la distribution de pièces et accessoires atteint 8,6%, tandis que les activités de services progressent de 15,2%.

La division représente 16% du chiffre d'affaires du groupe en 2017.

#### L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION S&S EN EUROPE DU SUD

Premier marché de la division, l'Europe du Sud représente 35% du chiffre d'affaires de la division S&S, soit 87 M€.

Les activités de ventes de pièces et accessoires poursuivent leur croissance (+6%), principalement en Espagne, Portugal et Turquie.

Les activités de services progressent de 13% avec le développement d'activités de location et maintenance de matériels en Espagne et en France, où le groupe est propriétaire de concessions.

## L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION S&S EN EUROPE DU NORD

L'activité en Europe du Nord est en hausse de 10,3% à 78,5 M€, soit 31% du chiffre d'affaires de la division.

L'Europe du Nord connaît la plus forte croissance du groupe sur la distribution de pièces et accessoires (+9%), grâce au dynamisme des marchés russe et Europe Centrale.

Les activités de services progressent de 27%.

## L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION S&S SUR LE CONTINENT AMÉRICAIN

L'activité sur le continent est en croissance de 8% à 50,9 M€.

Les ventes de pièces et accessoires progressent de 7%, quand celles de services varient de +16%.

## L'ACTIVITÉ DE LA DIVISION S&S SUR LA RÉGION APAM

L'activité en Asie, Afrique, Moyen-Orient intègre les changements de périmètres avec une évolution de +36% à 35,3 M€.

A périmètre constant les ventes progressent de 17%, dont 19% sur les pièces et accessoires et 14% sur les activités de services.

## 2.1.3. LE CARNET DE COMMANDES PAR DIVISION

La notion de carnet de commandes est définie au paragraphe 7.7 de ce document.

Du fait de son activité de services et un objectif de livraison à horizon très court sur les pièces et les accessoires, le carnet de commandes de la division S&S n'est pas un indicateur pertinent pour apprécier le niveau d'activité futur. Seuls les carnets des divisions produits permettent d'apprécier les tendances sur nos marchés.

Le carnet de commandes se répartit par division de la façon suivante :

en M€	31.12.2016	30.06.2017	31.12.2017
MHA	316,8	427,3	587,2
CEP	27,5	78,6	121,7
<b>TOTAL GROUPE</b>	<b>344,3</b>	<b>505,9</b>	<b>708,9</b>

Au 31 décembre 2017, le carnet de commandes de la division MHA est en augmentation de 85% par rapport à l'année précédente, soit +270 M€ malgré un niveau de facturation très élevé sur le 4ème trimestre 2017. Le carnet de 587 M€ représente 6,5 mois de facturation sur la base du chiffre d'affaires 2017.

Le carnet de la division CEP atteint 122 M€ contre 28 M€ à fin décembre 2016. Il représente 6 mois de facturation sur la base du chiffre d'affaires 2017.

## 2.1.4. RÉPARTITION DES VENTES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Le groupe conçoit, assemble et distribue des produits destinés aux marchés de la construction, de l'agriculture et des industries.

Le groupe connaît une croissance sur l'ensemble de ses secteurs, par rapport à 2016.

**SUR LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION**, le chiffre d'affaires réalisé en 2017 représente 50% du chiffre d'affaires du groupe, soit 790 M€ contre 46% et 605 M€ en 2016.

**SUR LE SECTEUR DE L'AGRICULTURE**, le chiffre d'affaires réalisé par le groupe dans le secteur agricole représente 30% du chiffre d'affaires du groupe en 2017, soit 474 M€ contre 404 M€ en 2016.

**DANS LE SECTEUR DE L'INDUSTRIE**, le groupe est présent dans des activités aussi variées que l'industrie manufacturière, les mines, l'industrie du bois, l'industrie pétrolière et gazière, le retraitement de déchets, la transformation des matériaux et la logistique. Le chiffre d'affaires de ce secteur progresse en 2017 à 327 M€ contre 322 M€ en 2016. Il représente 20% du chiffre d'affaire du groupe.

## 2.1.5. POSITION CONCURRENTIELLE

Depuis l'origine, le groupe Manitou a fondé son modèle économique sur trois métiers essentiels : la conception, l'assemblage et la distribution. Cette stratégie de développement a permis de concentrer nos efforts sur l'innovation produits, la mise en place d'outils industriels performants et flexibles et la construction de solides réseaux de distributeurs indépendants. Les principaux concurrents opèrent sur leurs secteurs respectifs depuis de nombreuses années.

Pour les divisions MHA et CEP, les principaux concurrents sont les suivants sur les marchés construction et agricole :

Dénomination	Nationalité	Coté / Non coté
Ausa	Espagne	Non coté
Bobcat (groupe Doosan)	Corée du Sud	Coté
Caterpillar	Etats-Unis	Coté
Claas	Allemagne	Non coté
CNH Industrial	Etats-Unis	Coté
Dieci	Italie	Non coté
Genie (groupe Terex)	Etats-Unis	Coté
Haulotte	France	Coté
JCB	Grande Bretagne	Non coté
JLG (groupe OSHKOSH)	Etats-Unis	Coté
John Deere	Etats-Unis	Coté
Magni	Italie	Non coté
Merlo	Italie	Non coté

Pour la division MHA, les principaux concurrents sur le marché industriel sont :

Dénomination	Nationalité	Coté / Non coté
Kion	Allemagne	Coté
Jungheinrich	Allemagne	Coté
Nacco	États-Unis	Coté
Toyota	Japon	Coté

## 2.2. RÉSULTATS

### 2.2.1. COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

	en M€	2016	2017
Chiffre d'affaires		1 331,5	1 591,0
<b>MARGE SUR COÛT DES VENTES</b>		<b>216,6</b>	<b>258,7</b>
% du C.A.		16,3%	16,3%
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT</b>		<b>70,6</b>	<b>95,4</b>
% du C.A.		5,3%	6,0%
Autres produits et charges opérationnels non récurrents		-1,0	-5,0
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>		<b>69,7</b>	<b>90,5</b>
% du C.A.		5,2%	5,7%
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART DE RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS MEE</b>		<b>72,1</b>	<b>92,9</b>
Résultat financier		-8,2	-5,4
Impôts		-20,9	-27,3
<b>RÉSULTAT NET - PART DU GROUPE</b>		<b>42,9</b>	<b>60,1</b>

L'activité du groupe sur l'exercice 2017 connaît une croissance de 19% au niveau du chiffre d'affaires et de 48% sur les prises de commandes machines avec un carnet de commandes au 31 décembre 2017, plus de 2 fois supérieur à celui de l'exercice précédent. La progression des ventes est réalisée sur tous les territoires et tous les secteurs d'activité (construction, agriculture, industries) où le climat des affaires reste bien orienté.

Dans ce contexte de forte croissance d'activité, le groupe a su maintenir son niveau de marge à 16,3% malgré les pertes d'efficacité enregistrées à la suite de la montée en cadence de l'ensemble des sites de production, un effet de change négatif et une tension sur les prix d'achat des composants et matières premières.

Le groupe poursuit ses efforts en matière de R&D afin de renouveler ses gammes et proposer toujours plus d'innovations produits à ses clients (+2,5 M€). Les frais marketing et commerciaux ont également été accentués afin d'accompagner le développement de l'activité et chercher de nouveaux relais de croissance (+11,4 M€ inclus effet de change).

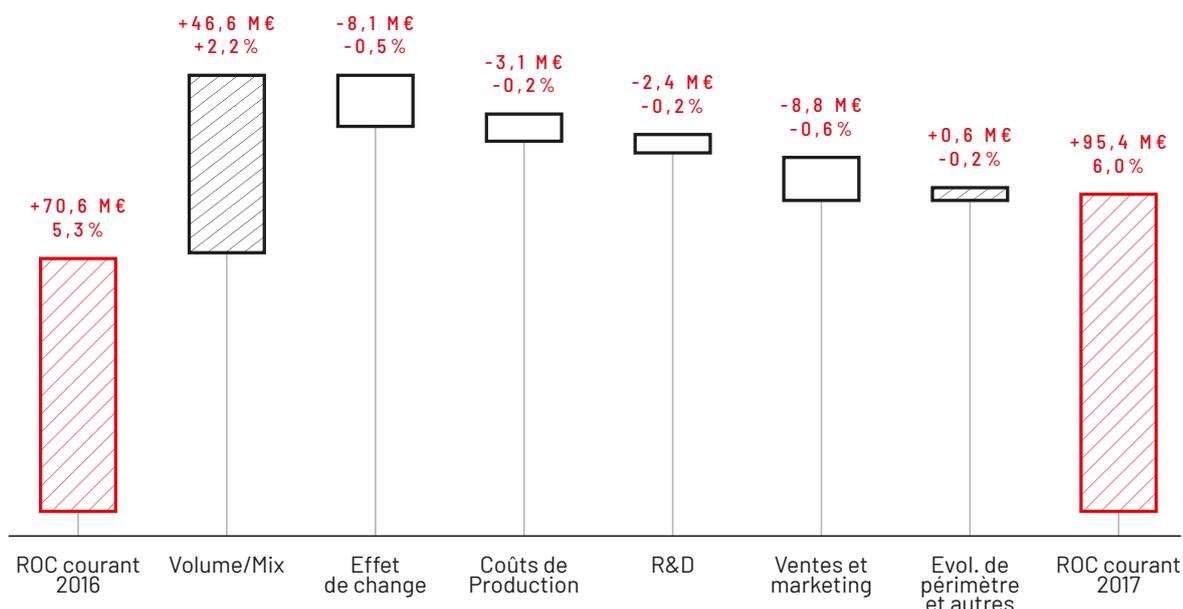
La progression maîtrisée des charges fixes, dans un contexte de forte activité, a permis une hausse du résultat opérationnel courant de 30% à 95,4 M€, soit 6,0% du chiffre d'affaires contre 5,3% en 2016.

Le groupe enregistre des charges non récurrentes pour 5,0 M€, qui incluent principalement des frais juridiques dans le cadre d'un contentieux portant sur la propriété intellectuelle et des charges relatives aux acquisitions de l'année.

Le résultat financier s'améliore de 2,7 M€ dont 1,2 M€ correspondant aux frais de renégociation enregistrés en 2016 pour le renouvellement et l'extension des maturités des lignes de crédit.

Le résultat net du groupe est arrêté à 60,1 M€, comparé à un résultat net de 42,9 M€ sur l'exercice précédent.

#### ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT DU GROUPE ENTRE 2016 ET 2017



## 2.2.2. COMPTE DE RÉSULTAT PAR DIVISION

en M€	MHA	CEP	S&S	2016	MHA	CEP	S&S	2017
Chiffre d'affaires	903,7	202,7	225,1	1 331,5	1 095,2	244,0	251,7	1 591,0
<b>MARGE SUR COÛT DES VENTES</b>	<b>139,7</b>	<b>21,1</b>	<b>55,8</b>	<b>216,6</b>	<b>163,4</b>	<b>29,6</b>	<b>65,7</b>	<b>258,7</b>
% CA	15,5%	10,4%	24,8%	16,3%	14,9%	12,1%	26,1%	16,3%
<b>RÉSULTAT OP. COURANT</b>	<b>62,3</b>	<b>-6,0</b>	<b>14,3</b>	<b>70,6</b>	<b>76,1</b>	<b>0,1</b>	<b>19,3</b>	<b>95,4</b>
% CA	6,9%	-2,9%	6,3%	5,3%	6,9%	0,0%	7,7%	6,0%
Autres produits et charges opérationnels non récurrents	-0,5	-0,2	-0,2	-1,0	-5,0	0,3	-0,3	-5,0
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>61,8</b>	<b>-6,2</b>	<b>14,1</b>	<b>69,7</b>	<b>71,1</b>	<b>0,3</b>	<b>19,0</b>	<b>90,5</b>
% CA	6,8%	-3,1%	6,2%	5,2%	6,5%	0,1%	7,6%	5,7%
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART MEE</b>	<b>61,3</b>	<b>-6,2</b>	<b>17,1</b>	<b>72,1</b>	<b>70,7</b>	<b>0,3</b>	<b>21,9</b>	<b>92,9</b>

### COMPTE DE RÉSULTAT DE LA DIVISION MHA (MATERIAL HANDLING & ACCESS)

La division MHA enregistre une progression de son chiffre d'affaires de 21% soit +191,5 M€ grâce au dynamisme de ses marchés, renforcé par le lancement de nouveaux produits.

La marge sur coût des ventes de la division progresse de 17% pour atteindre 163,4 M€, soit +23,7 M€ en comparaison avec l'exercice précédent. Néanmoins la marge en point de chiffre d'affaires se contracte à 14,9% contre 15,5% en 2016. Cette variation s'explique par l'évolution défavorable des taux de change, principalement sur la livre sterling et sur l'US dollar (impact de -0,9 point) et par les efforts mis en oeuvre pour organiser la production et la chaîne logistique afin de faire face aux fortes demandes.

Les charges consacrées à la recherche et à l'innovation sont en augmentation de 2,3 M€.

Les coûts de structure sont en hausse de seulement 7,7 M€ (+12%) dont 4,9 M€ de frais commerciaux pour accompagner le développement de la division, permettant malgré le fort impact de change de maintenir un résultat courant au niveau de celui de 2016 à 6,9%, soit +13,7 M€ en valeur pour atteindre 76,1 M€ et +22%.

Le résultat opérationnel de la division ressort à 71,1 M€ pour 61,8 M€, en croissance de 9,3 M€ par rapport à 2016, compte tenu de charges non récurrentes à hauteur de 5,0 M€ contre 0,5 M€ en 2016.

### COMPTE DE RÉSULTAT DE LA DIVISION CEP (COMPACT EQUIPMENT PRODUCTS)

La division Compact Equipment Products réalise un chiffre d'affaires en hausse de 20% et 41,3 M€ par rapport à l'exercice précédent pour atteindre 244,0 M€, inclus un impact favorable de +19,5 M€ correspondant à l'intégration de la société Manitou Equipment India.

La marge sur coût des ventes bénéficie à la fois de la forte accélération de la demande, aussi bien aux Etats-Unis qu'à l'export ainsi que d'un effet de change euro-dollar favorable aux exportations de marchandises produites en zone dollar vers la zone euro.

Elle ressort à 12,1% soit +1,7 points et +8,5 M€ par rapport à 2016, malgré la pression sur les matières premières qui a grevé le résultat (-0,6 point).

Les frais de R&D et les frais de structure de la division sur la période restent stables à périmètre constant, ce qui permet à la division de revenir à un résultat opérationnel courant à l'équilibre soit +0,1 M€ contre -6,0 M€ en 2016.

### COMPTE DE RÉSULTAT DE LA DIVISION S&S (SERVICES & SOLUTIONS)

La division Services & Solutions connaît une croissance de 12% de son chiffre d'affaires à 251,7 M€, soit +26,6 M€.

Les ventes de services, activité à forte rentabilité, progressent plus rapidement que les ventes de pièces et accessoires, elles représentent 17% du chiffre d'affaires contre 15% en 2016.

La marge sur coût des ventes de la division s'améliore ainsi de +1,3 points pour atteindre 26,1%.

Les frais de structure augmentent de 4,8 M€.

Le résultat opérationnel courant ressort en amélioration de +1,4 points à 19,3 M€, soit 7,7%.

## 2.2.3. STRUCTURE FINANCIÈRE

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation, hors financement des ventes, compte tenu de la forte croissance de l'activité augmente de 7% à 433 M€ pour 405 M€ l'exercice précédent. Cette progression du besoin en fonds de roulement vient essentiellement du besoin en stocks de composants et en cours pour accompagner la montée en cadence des chaînes de production (+17 M€) et du stock de produits négoce (+6 M€)

Au 31 décembre 2017, les capitaux propres s'élevèrent à 533 M€ contre 512 M€ au 31 décembre 2016. Ils représentent 49% du total du bilan contre 50% en 2016.

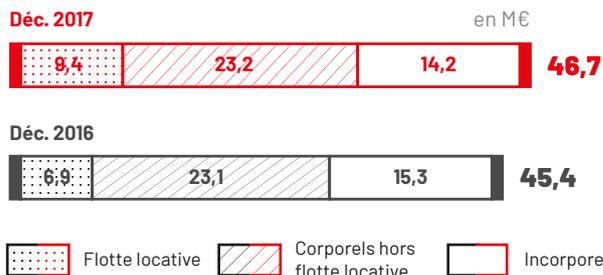
La dette nette du groupe augmente sensiblement à 76 M€ contre 59 M€ fin 2016, le niveau de gearing passant de 11% à 14%.

## 2.2.4. INVESTISSEMENTS

Le groupe a réalisé en 2017 des investissements à un niveau proche de 2016, 46,7 M€ contre 45,4 M€ en 2016.

Les investissements incorporels représentent 30% des investissements, soit 14,2 M€. Ils correspondent à des frais de développement sur de nouveaux produits ou technologies (7,6 M€) et aux investissements en solutions informatiques (6,6 M€).

Les investissements corporels représentent 70% des investissements dont 7% en bâtiments, 43% en équipements industriels et 20% en flottes de matériels, le groupe poursuivant sa stratégie de développement de service, dont des activités de location.



## SYNTHÈSE DES INVESTISSEMENTS PAR NATURE

	en milliers d'euros	31.12.2016	31.12.2017
Frais de développement		10 787	7 593
Autres immobilisations incorporelles		4 534	6 561
	<b>TOTAL IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>	<b>15 322</b>	<b>14 153</b>
Terrains		1 221	1 846
Constructions		4 066	1 360
Installations techniques, matériel et outillages		4 141	6 242
Flotte locative		6 946	9 368
Autres immobilisations corporelles hors flotte		7 927	7 341
Immobilisations corporelles en cours		5 763	6 365
	<b>TOTAL IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>	<b>30 064</b>	<b>32 522</b>

### PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS EN COURS

A la date de dépôt du document de référence, il n'existe pas de projet engagé, unitairement significatif, autre que le remplacement de l'ERP pour les entités françaises du groupe, projet initié en 2017.

### PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS A VENIR

Les principaux investissements à venir portent sur la poursuite de la modernisation d'installations industrielles, l'extension ou l'acquisition de bâtiments, le renouvellement de flottes locatives et la modernisation des systèmes d'information. Il n'existe, à la date de dépôt du document de référence, aucun projet d'investissement individuellement significatif.

## 2.2.5. FLUX DE TRÉSORERIE

La marge brute d'autofinancement augmente de 11,7 M€ à 82,0 M€ contre 70,3 M€ en 2016, résultat de l'amélioration continue de la rentabilité du groupe.

Le besoin en fonds de roulement augmente de 36,2 M€, du fait notamment d'un niveau de stock en progression +45,6 M€ pour accompagner la forte accélération de la production et des demandes clients.

Cette variation est en partie compensée par une augmentation des dettes fournisseurs.

La trésorerie d'exploitation atteint 35,2 M€ contre 71,4 M€ en 2016.

Les flux d'investissements, 35,2 M€, restent à un niveau équivalent à 2016. Le groupe a par ailleurs procédé à la distribution de dividendes pour 16,4 M€.

Ainsi au 31 décembre 2017, la trésorerie ressort à 34,1 M€ pour 49,2 M€ en trésorerie d'ouverture.

## 2.2.6. LA SOCIÉTÉ MÈRE MANITOU BF

### LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE MANITOU BF

Le chiffre d'affaires de Manitou BF connaît une progression de +23% à 1165 M€ pour 951 M€ en 2016, tirée par la forte accélération des ventes de chariots télescopiques.

D'un point de vue géographique, l'Europe du Sud et la zone APAM (Asie Pacifique Moyen-Orient) connaissent la plus forte accélération même si les zones Europe du Nord et Amériques sont également en expansion, toutes les zones connaissant une croissance à 2 chiffres.

### LES RÉSULTATS DE MANITOU BF

Pour 2017, le résultat d'exploitation s'établit à 45,7 M€ en hausse de 18% par rapport à l'année précédente.

L'effet favorable de la forte hausse de l'activité est effacé par une pression importante sur les marges en raison du renchérissement des matières premières qui ne peut être compensé immédiatement par la hausse des prix de ventes, du fait de l'importance du carnet de commandes.

La montée rapide des cadences de production a nécessité des réorganisations qui ont pénalisé la rentabilité de l'exercice.

Le résultat financier est en diminution de 13 M€, impacté par un ajustement de la valorisation des titres de participation de -8 M€ (effet USD principalement) tandis que l'ajustement en 2016 était favorable, +10 M€, alors que les dividendes reçus représentent une variation favorable de 2 M€ tout comme les gains de change nets, +2 M€.

Le résultat exceptionnel baisse de 3,9 M€, pour atteindre 1,9 M€, l'année 2016 ayant bénéficié d'une reprise de provision sur les titres autodétenus.

La charge d'impôt, malgré un résultat imposable 2017 en recul, est en augmentation, du fait de la fin de l'apurement des déficits fiscaux à fin 2016 et de l'impact net négatif lié à la taxe exceptionnelle (15% de l'impôt) décidée par le gouvernement français en décembre 2017.

Le résultat net ressort à 38 M€ contre 54 M€ en 2016.

### DONNÉES EN NORMES IFRS

Les agrégats principaux de Manitou BF en normes IFRS sont un chiffre d'affaires de 1139 M€, un résultat opérationnel courant de 55 M€ et un résultat net de 44 M€.

## 2.2.7. ACTIVITÉ ET RÉSULTATS DES PRINCIPALES ENTREPRISES ASSOCIÉES

### MANITOU FINANCE FRANCE

Cette participation, détenue à hauteur de 49% par Manitou BF et de 51% par BNP Paribas Leasing Solutions, est destinée à offrir des solutions de financement, de leasing et de location longue durée aux utilisateurs finaux des produits Manitou en France.

En 2017, l'entité a réalisé une production financière de 53,7 M€. Le résultat net ressort à 2,4 M€, mis en équivalence pour 1,2 M€.

### MANITOU FINANCE LTD

Cette participation, détenue à hauteur de 49% par Manitou BF et de 51% par BNP Paribas Leasing Solutions, est destinée à offrir des solutions de financement de leasing et de location longue durée aux utilisateurs finaux des produits du groupe Manitou au Royaume-Uni ainsi que des solutions de financement des stocks des concessionnaires. La production financière moyen terme a atteint 65,7 M€ en 2017. Le résultat net après impôt de 3,4 M€ a été mis en équivalence à hauteur de 1,7 M€ dans les comptes du groupe.

## 2.2.8. AUTRES INFORMATIONS RELATIVES À L'EXERCICE 2017

### CHARGES NON DÉDUCTIBLES VISÉES AUX ARTICLES 39-4 ET 39-5 DU CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS

Conformément aux dispositions de l'article 223 quater du Code Général des Impôts, les comptes de l'exercice écoulé prennent en charge une somme de 581 150 euros, correspondant à des loyers et à la part des jetons de présence non déductibles fiscalement.

### INFORMATIONS RELATIVES AUX NORMES COMPTABLES ET MÉTHODES DE CONSOLIDATION

Les états financiers du groupe Manitou au 31 décembre 2017 ont été préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne à la date de clôture des comptes. Ces normes internationales comprennent les normes IAS (International Accounting Standards), IFRS (International Financial

Reporting Standards) et les interprétations (SIC et IFRIC).

Les méthodes comptables et règles d'évaluation appliquées par le groupe dans les états financiers consolidés au 31 décembre 2017 sont identiques à celles utilisées dans les états financiers au 31 décembre 2016.

L'ensemble des sociétés a été consolidé selon la méthode de l'intégration globale à l'exception de Manitou Finance Ltd., de Manitou Finance France SAS et Hangzhou Manitou Machinery Equipment qui sont mises en équivalence.

### UTILISATION DU CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA COMPÉTITIVITÉ ET L'EMPLOI

La société Manitou BF a enregistré sur l'exercice en charges de personnel un produit d'impôt correspondant au CICE pour 3,3 M€. Ce produit d'impôt a été utilisé conformément aux objectifs prévus par la loi.

### INFORMATIONS SUR LES DÉLAIS DE PAIEMENT FOURNISSEURS DE MANITOU BF

Conformément aux articles L. 441-6-1 et D. 441-4 du Code de commerce, nous indiquons qu'à la clôture du dernier exercice, le solde des factures reçues, échues et non réglées à l'égard des fournisseurs se décompose, par date d'échéance, comme suit :

Tranches de retard de paiement	0 jour	1 à 30 jours	31 à 60 jours	61 à 90 jours	91 jours & plus	TOTAL 1 jour et plus
Nombre de factures concernées (A)	-					3 827
Montant total des factures concernées HT (M€)	-	6,4	1,8	1,2	3,4	12,8
Pourcentage du montant total des achats HT de l'exercice	-	0,65%	0,18%	0,12%	0,35%	1,30%
<b>FACTURES EXCLUES DU (A) RELATIVES À DES DETTES ET CRÉANCES LITIGIEUSES NON COMPTABILISÉES</b>						
Nombre des factures exclues						1 237
Montant total des factures exclues (M€)						0,9

Le délai de paiement utilisé pour ces calculs est le délai contractuel. Il est basé sur les délais légaux qui peuvent être plus courts pour certains fournisseurs (45 jours fin de mois pour les marchandises hors import, 30 jours pour les transporteurs et certains prestataires, et inférieurs à 30 jours pour certains prestataires).

### INFORMATIONS SUR LES DÉLAIS DE PAIEMENT CLIENTS DE MANITOU BF

Conformément aux articles L. 441-6-1 et D. 441-4 du Code de commerce, nous indiquons qu'à la clôture du dernier exercice, le solde des factures émises, non réglées dont le terme est échu auprès de nos clients se décompose, par date d'échéance, comme suit :

Tranches de retard de paiement (a)	0 jour	1 à 30 jours	31 à 60 jours	61 à 90 jours	91 jours & plus	TOTAL 1 jour et plus
Nombre de factures concernées	-					7 786
Montant total des factures concernées HT (M€)	-	11,5	2,8	0,1	0	14,4
Pourcentage total du chiffre d'affaires HT de l'exercice	-	1,01%	0,25%	0,01%	-0,01%	1,26%
<b>FACTURES EXCLUES DU (A) RELATIVES À DES DETTES ET CRÉANCES LITIGIEUSES NON COMPTABILISÉES</b>						
Nombre des factures exclues						0
Montant total des factures exclues						0

Les délais de paiement utilisés pour ces calculs sont pour la France les délais légaux au maximum voire plus courts pour certains clients (45 jours fin de mois). Pour les exportations, les délais varient en fonction des zones géographiques.

## 2.3. LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

### INFORMATIONS SUR LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

En conformité avec sa stratégie, le groupe continue d'investir dans l'innovation, l'amélioration de ses produits et l'introduction de nouveaux modèles. Les équipes de développement sont réparties dans six bureaux d'études et représentent 7% des effectifs du groupe. Les principaux axes R&D sont l'innovation technique, le développement de nouveaux produits, services et concepts ainsi que l'évolution des gammes existantes destinées à préparer les évolutions réglementaires.

En 2017, le groupe Manitou a poursuivi le déploiement d'innovations tournées vers un meilleur confort utilisateur, une réduction de l'impact des machines sur l'environnement ou vers l'amélioration des performances, avec notamment le déploiement d'un nouvel outil de diagnostic connecté (iV, interactive View) qui permet une amélioration de l'expérience utilisateur. Cet outil est important pour l'évolution de notre offre de service actuelle et future.

Les matériels conçus et distribués par le groupe sont soumis à diverses normes réglementaires portant sur les émissions polluantes, le bruit, la visibilité, la sécurité, la compatibilité électromagnétique, l'environnement... Les changements de normes font partie des contraintes habituelles de Manitou et de ses concurrents. Les échéanciers correspondants sont connus plusieurs années à l'avance.

Ainsi, en 2017, le groupe Manitou a adapté ses machines à la directive européenne « Tracteur », qui autorise notamment les véhicules agricoles à rouler à 40 Km/h sur route. Cette directive a imposé des évolutions techniques importantes sur les machines agricoles (freinage, direction, visibilité...).

Pour les années futures, la principale évolution réglementaire à venir est la norme européenne Stage V. Elle succédera à la norme Stage IV à partir de 2019 et 2020 en fonction de la puissance des moteurs. Cette norme impose une nouvelle diminution des émissions polluantes et instaure la surveillance du nombre de particules émises. Cette évolution aura pour conséquence le développement de l'installation de filtres à particules et une hausse du prix des moteurs.

Le passage à la norme Stage V est assoupli par la possibilité de faire du pré-stockage de moteurs. En effet, les constructeurs seront autorisés à vendre leur stock de moteurs d'ancienne génération postérieurement à la date d'entrée en vigueur de la norme. Ils pourront être utilisés à la fabrication des machines dans un délai de 18 mois suivant la date d'application de Stage V. Les constructeurs auront un délai supplémentaire de six mois pour vendre les stocks de ces machines fabriquées avec ces moteurs d'ancienne génération.

### ÉVOLUTION DES FRAIS DE DÉVELOPPEMENT

en millions d'euros et % du chiffre d'affaires de l'exercice	2016		2017	
	Montant	% du CA	Montant	% du CA
Frais capitalisés	10,3	0,8%	7,7	0,5%
Frais non capitalisés et dotations aux amortissements	18,3	1,4%	20,8	1,3%
<b>TOTAL</b>	<b>28,6</b>	<b>2,2%</b>	<b>28,5</b>	<b>1,8%</b>

Le groupe a maintenu ses dépenses de recherche et développement afin de poursuivre le plan produits défini et satisfaire aux évolutions normatives de ses produits.

### NOUVEAUX PRODUITS

Le groupe poursuit le renouvellement de ses gammes de produits afin d'y intégrer les évolutions normatives requises ainsi que des améliorations substantielles pour ses utilisateurs.

En 2017, l'année a été marquée par le lancement de la nouvelle gamme à destination du marché agricole (New Ag) et le renouvellement de la gamme des chariots à mât.

L'innovation au sein de Manitou vise à offrir de nouvelles solutions pour les machines, les accessoires et les services associés et à réduire le coût de fonctionnement des machines, tout en améliorant leur performance.

Elle est conduite à partir :

- d'études permettant de mieux comprendre et maîtriser les évolutions technologiques qui touchent les métiers du groupe,
- d'une veille permanente sur les évolutions technologiques réalisées dans des secteurs d'activité périphériques (automobile, etc.),
- de collaborations étroites établies avec des fournisseurs ou des institutions qui développent des solutions technologiques innovantes.

Elle s'attache par ailleurs à répondre aux besoins des trois types de clients que peut servir une machine :

- le propriétaire qui en attend de la performance et un retour sur investissement,
- l'utilisateur, le conducteur, qui en attend de la sécurité, de l'ergonomie et une facilité d'utilisation,
- la personne en charge de sa maintenance qui en attend de la fiabilité et un niveau de service associé élevé.

### INFORMATION SUR LES BREVETS ET LICENCES

Le groupe dispose d'un ensemble de brevets protégeant les innovations mises en œuvre dans ses différents bureaux d'études.

Le nombre total de brevets actifs à la fin de l'exercice 2017 s'élève à 77. Par ailleurs 7 demandes de brevets ont été déposées en 2017.

Aucun brevet n'est individuellement stratégique pour le groupe. Ceci n'entraîne donc pas de dépendance notoire.

## 2.4. INFORMATIONS BOURSIÈRES

### COTATION DE L'ACTION MANITOU

L'action Manitou est cotée depuis le 24 avril 1984. L'action Manitou est cotée sur le compartiment A du marché Euronext Paris.

### CODE ET TICKERS DE L'ACTION

Code ISIN : FR0000038606  
MNO : MTU  
Code REUTERS : MANP.PA  
Code BLOOMBERG : MTU.FP

Éligibilité de l'action Manitou aux OSRD (Ordres de Bourse avec Service de Règlement Différé) long seulement.

Éligibilité de l'action Manitou au PEA-PME.

#### INDICES

CAC ALL SHARES

CAC ALL-TRADABLE

CAC IND. ENGIN.

CAC INDUSTRIALS

CAC MID&SMALL

CAC SMALL

EN FAMILY BUSINESS

ENT PEA-PME 150

### 2.4.1. ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE ET DES TRANSACTIONS

Période	Volume	+ Haut €	+ Bas €	Fin de mois	Capitalisation boursière (M€)
Janvier 2016	888 558	16,5	13,2	16,5	652
Février	280 209	16,6	13,0	15,4	607
Mars	174 031	16,1	14,5	15,1	598
Avril	179 522	15,2	14,1	15,2	600
Mai	100 298	15,8	14,9	15,8	623
Juin	268 866	16,0	13,3	13,8	546
Juillet	1 504 973	15,2	13,6	14,6	575
Août	156 774	16,2	14,2	16,0	632
Septembre	190 950	16,0	14,8	15,5	613
Octobre	315 025	16,5	14,9	16,5	651
Novembre	352 257	17,0	15,2	16,5	653
Décembre	672 939	19,2	16,3	18,7	740
<b>TOTAL/ + HAUT/ + BAS</b>	<b>5 084 402</b>	<b>19,2</b>	<b>13,0</b>		

Période	Volume	+ Haut €	+ Bas €	Fin de mois	Capitalisation boursière (M€)
Janvier 2017	525 639	21,5	18,4	21,2	837
Février	333 820	22,4	20,1	20,9	827
Mars	475 970	24,5	21,0	24,5	969
Avril	425 457	29,7	23,9	29,0	1149
Mai	434 260	31,5	25,7	28,6	1132
Juin	366 418	29,2	27,1	27,3	1082
Juillet	232 031	29,7	27,2	29,7	1175
Août	195 022	31,5	27,4	27,6	1094
Septembre	258 172	32,9	27,5	31,8	1258
Octobre	378 329	34,8	31,6	34,0	1347
Novembre	361 135	34,0	27,3	31,4	1244
Décembre	225 638	32,7	29,9	30,5	1208
<b>TOTAL/ + HAUT/ + BAS</b>	<b>4 211 891</b>	<b>34,8</b>	<b>18,4</b>		

Source : Euronext

## 2.5. ÉVÈNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE ET PERSPECTIVES

### 2.5.1. ÉVÈNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLOTURE

Néant

### 2.5.2. PERSPECTIVES

#### PERSPECTIVES 2018

Le groupe Manitou anticipe une progression du chiffre d'affaires à taux de change constant de plus de 10% et une amélioration du résultat opérationnel courant de l'ordre de 50 points de base, soit aux environs de 6,5% du chiffre d'affaires.

#### NOUVELLE FEUILLE DE ROUTE 2018-2022

Manitou se donne comme objectif de réaliser une croissance de son chiffre d'affaires plus forte que les dynamiques de marchés à travers un élargissement de sa présence géographique, un élargissement de ses gammes produits et le renforcement de son innovation.

Dans ce cadre, les priorités stratégiques seront :

- D'améliorer notre engagement client à travers les continents, notamment en Amérique du Nord,

- D'accroître notre portefeuille machines et services, notamment dans les équipements compacts,

- De créer de la valeur et de la performance grâce à l'innovation, la digitalisation et la transformation, notamment en utilisant la RSE comme moteur de transformation,

- D'élever nos talents, notamment en promouvant et maximisant l'expérience collaborateurs.

Sur la base de ces éléments, le groupe Manitou se donne pour objectif de réaliser en 2022 un résultat opérationnel courant supérieur à 8% du chiffre d'affaires.

