



MANITOU

GROUP

Résultats S1 2014

Michel Denis, Directeur général

Hervé Rochet, Secrétaire général



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.



Faits Marquants

- CA de **642 M€**, +9 % vs. S1'13
- CA S1 +**13 %** à périmètre et change constants
- Résultat Op. Cour. **24,5 M€** vs. 5,5 M€ au S1'13
- Marge op. courante **3,8 %** vs. 0,9 % au S1'13
- Résultat net de **14 M€** vs. 1 M€ au S1'13
- Dette nette **90 M€** vs. 85 M€ Dec'13 et 57 M€ S1'13
- Nouvelle *feuille de route* et nouvelle *organisation*

Des résultats en ligne avec le plan de marche



1. *Retour sur le S1*
2. Résultats Financiers S1 2014
3. Perspectives 2014

Activité S1

Chiffre d'Affaires S1 2013						Chiffre d'Affaires S1 2014				
Eur. Sud	Eur. Nord	Am.	APAM	Tot.	€m % tot	Eur. Sud	Eur. Nord	Am.	APAM	Tot.
155 26%	167 28%	26 4%	48 8%	396 67%	RTH	169 26%	212 33%	26 4%	43 7%	449 70%
44 8%	13 2%	3 1%	8 1%	68 11%	IMH	35 5%	13 2%	3 1%	8 1%	59 9%
4 1%	12 2%	101 17%	10 2%	127 22%	CE	4 1%	13 2%	103 16%	13 2%	133 21%
203 34%	193 33%	131 22%	65 11%	591 100%	Tot.	207 32%	239 37%	132 21%	64 10%	642 100%

RTH: Rough Terrain Handling Division
 IMH: Industrial Material Handling Division
 CE: Compact Equipment Division

Evolution plus favorable que la moyenne Groupe

Croissance S1 2014 par rapport à ...

S1'13 <i>S2'13</i>	Europe du Sud	Europe du Nord	Amér.	APAM	Total
RTH	+9% <i>+10%</i>	+27% <i>+16%</i>	-1% <i>-7%</i>	-10% <i>-16%</i>	+13% <i>+8%</i>
IMH	-22% <i>+4%</i>	+4% <i>+21%</i>	-1% <i>0%</i>	+8% <i>-1%</i>	-13% <i>+6%</i>
CE	+6% <i>+10%</i>	+8% <i>-19%</i>	+2% <i>+20%</i>	+32% <i>+51%</i>	+5% <i>+16%</i>
Total	+2% <i>+9%</i>	+24% <i>+13%</i>	+1% <i>+13%</i>	-2% <i>-6%</i>	+9% <i>+10%</i>

Croissance RTH & Europe du Nord

Evolution vs.



CA en m€ <i>% vs. CA S1'13</i>	S1 2013	Impact change	Impact Toyota	Evolution hors change & Toyota	S1 2014
RTH	396	-6 <i>-1%</i>		59 <i>+15%</i>	449 <i>+14%</i>
IMH	68	-1 <i>0%</i>	-9 <i>-13%</i>	1 <i>+1%</i>	59 <i>-13%</i>
CE	127	-6 <i>-5%</i>		12 <i>+9%</i>	133 <i>+5%</i>
Total	591	-13 <i>-2%</i>	-9 <i>-1%</i>	73 <i>+13%</i>	642 <i>+9%</i>

+13% à périmètre et change constants

- **Faits marquants S1**

- *Dynamisme de l'activité loueurs*
- *Ralentissement Agricole & Mines*
- *Bonne performance opérationnelle*
- *Evolution favorable de l'euro*

- **Initiatives en cours**

- *Effort de réduction des coûts fixes*
- *Ajustement production à la baisse*
- *Simplification des processus*
- *Fusion RTH-IMH*

RTH	S1'13	S1'14
Chiffre d'affaires(€m)	396,0	449,2
Croissance	-16%	+13%
Marge / C.Vtes (€m)	49,6	62,1
Marge / C.Vtes (%)	12,5%	13,8%
Résultat Opérat. (€)	0,4	17,1
Marge Opérat. (%)	0,1%	3,8%



Amélioration opérationnelle et financière

- **Faits marquants S1**

- *Impact du changement périmètre*
- *Progression du chariot industriel MI*
- *Performance financière*

- **Initiatives en cours**

- *Effort de réduction des coûts fixes*
- *Préparation de la fin du contrat mât*
- *Fusion RTH-IMH*

IMH	S1'13	S1'14
Chiffre d'affaires (€m)	68,0	59,3
Croissance	-19%	-13%
Marge / C.Vtes (€m)	7,8	6,9
Marge / C.Vtes (%)	11,5%	11,6%
Résultat Opérat. (€)	-1,7	-1,3
Marge Opérat. (%)	-2,5%	-2,1%



Impact de l'évolution du périmètre

- **Faits marquants S1**

- Climatologie T1 extrême aux USA
- Dynamisme des loueurs US
- Bonne progression en skid-steer
- Performance financière

- **Initiatives en cours**

- Montée en puissance opérationnelle
- Renforcement de la politique loueurs
- Efforts R&D et gestion des normes

CE	S1'13	S1'14
Chiffre d'affaires (€m)	127,3	133,4
Croissance	10%	5%
Marge / C.Vtes (€m)	23,4	24,2
Marge / C.Vtes (%)	18,4%	18,2%
Résultat Opérat. (€)	6,8	8,6
Marge Opérat. (%)	5,3%	6,5%



Activité en progression et performance accrue



1. Retour sur le S1
2. Résultats Financiers S1 2014
3. Perspectives 2014

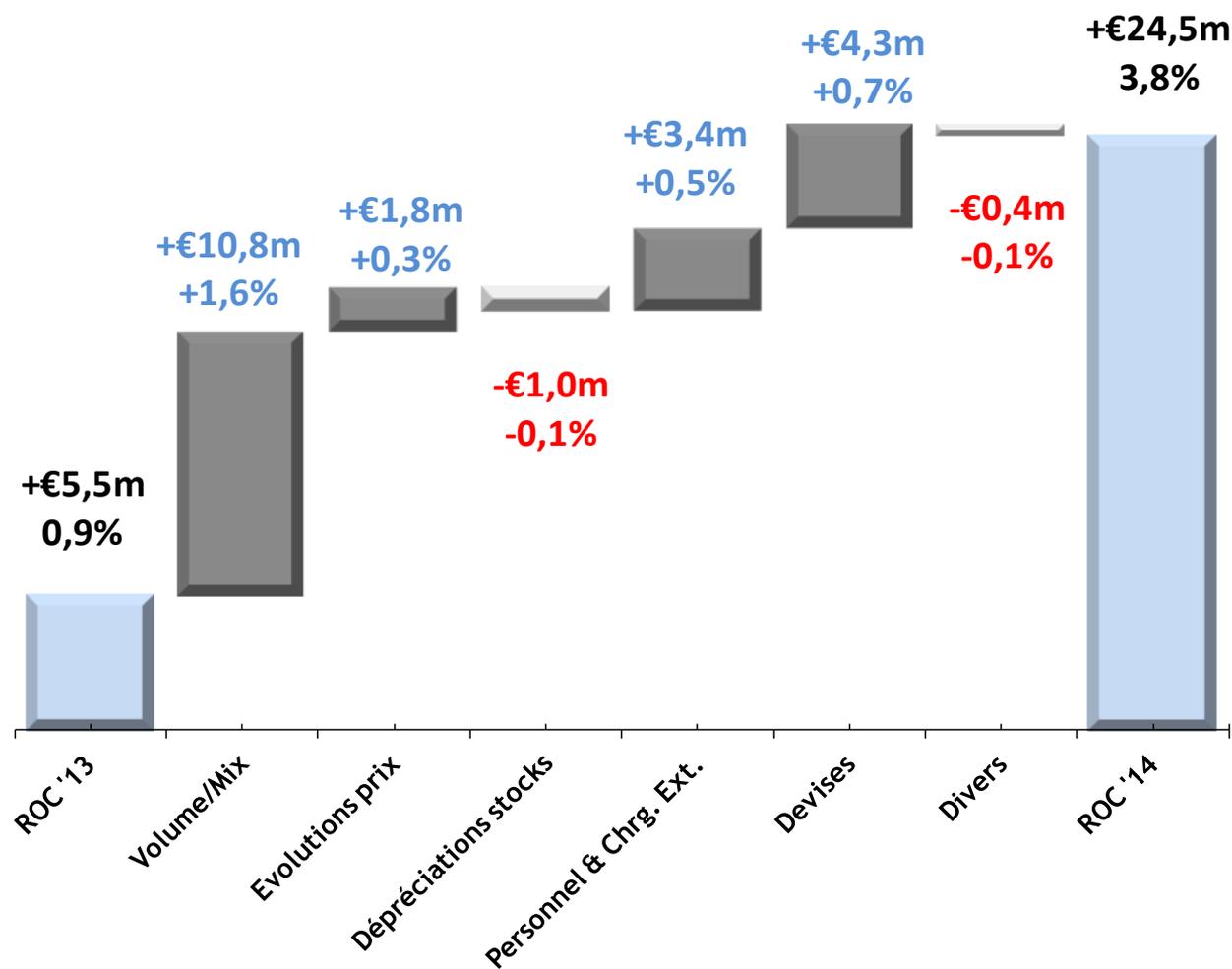
Compte de résultat

M€	S1'13	S1'14
Chiffres d'affaires	591	642
Marge sur coûts des ventes	81	93
<i>% CA</i>	<i>13,7%</i>	<i>14,5%</i>
Résultat op. récurrent	6	24
<i>% CA</i>	<i>0,9%</i>	<i>3,8%</i>
Charges op. non récurrentes	1	-1
Résultat opérationnel	7	23
<i>% CA</i>	<i>1,1%</i>	<i>3,6%</i>
Résultat financier	-6	-2
Mises en équivalence	0,8	0,9
Impôts	-1	-7
Résultat net part du groupe	1	14

Compte de résultat par division

M€	RTH	IMH	CE	S1'13	RTH	IMH	CE	S1'14
Chiffre d'affaires	396	68	127	591	449	59	133	642
Marge sur coûts des ventes	50	8	23	81	62	7	24	93
<i>% CA</i>	<i>12,5%</i>	<i>11,5%</i>	<i>18,4%</i>	<i>13,7%</i>	<i>13,8%</i>	<i>11,6%</i>	<i>18,2%</i>	<i>14,5%</i>
Résultat op. courant	0,4	-1,7	6,8	5,5	17,1	-1,3	8,6	24,5
<i>% CA</i>	<i>0,1%</i>	<i>-2,5%</i>	<i>5,3%</i>	<i>0,9%</i>	<i>3,8%</i>	<i>-2,1%</i>	<i>6,5%</i>	<i>3,8%</i>
Charges op. non récurrentes	-0,1	1,4	0,0	1,2	-0,8	-0,5	-0,2	-1,4
Résultat opérationnel	0,3	-0,3	6,8	6,8	16,3	-1,7	8,5	23,1
<i>% CA</i>	<i>0,1%</i>	<i>-0,4%</i>	<i>5,3%</i>	<i>1,1%</i>	<i>3,6%</i>	<i>-2,9%</i>	<i>6,4%</i>	<i>3,6%</i>

Evolution Résultat Opérationnel



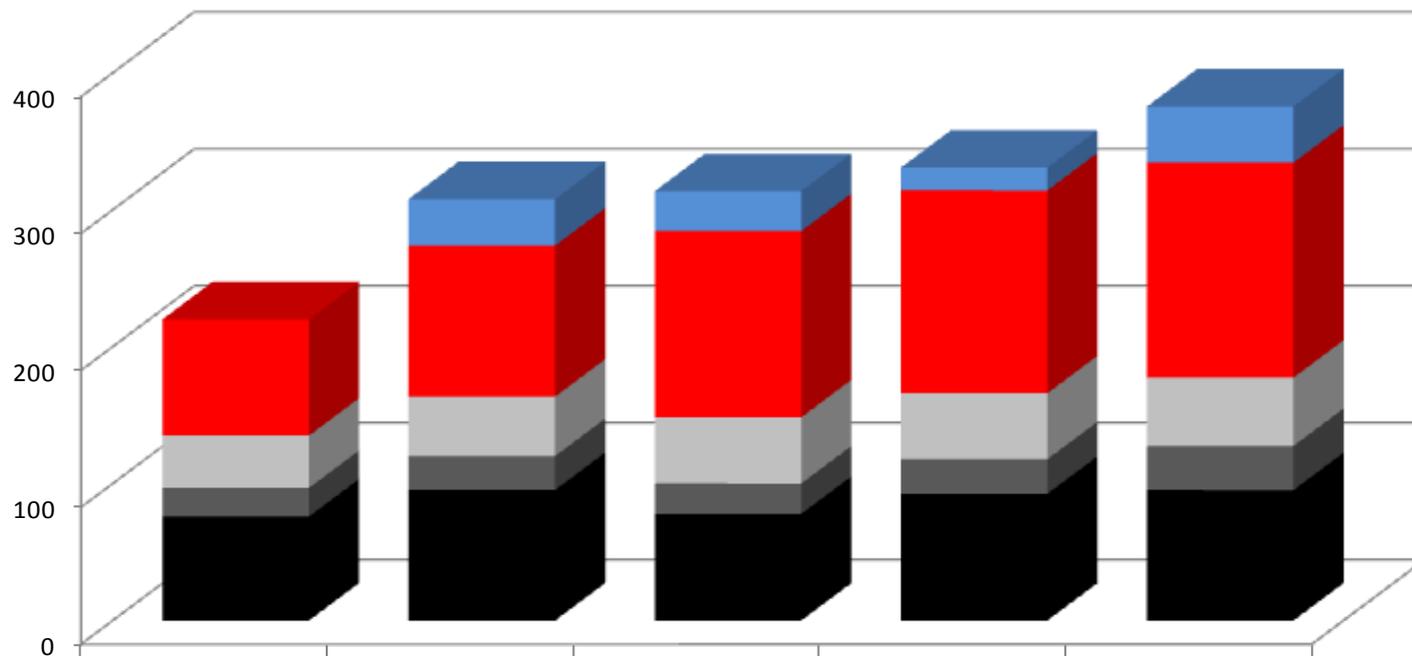
Bilan

M€	Dec'13	Juin'14	Var	Var %
Actifs non courants *	204	194	-10	-5%
Stocks	331	376	45	14%
Clients et comptes rattachés	222	251	29	13%
Créances de financement des ventes	6	4	-2	-32%
Autres débiteurs	35	35	0	-1%
Trésorerie	36	27	-9	-25%
TOTAL ACTIF	833	886	53	6%
Capitaux propres	413	427	14	3%
Passifs financiers	121	117	-4	-3%
Provisions	56	56	0	1%
Dettes fournisseurs	169	191	21	13%
Autres passifs non courants	4	15	12	309%
Autres passifs courants	71	80	9	13%
TOTAL PASSIF	833	886	53	6%
Working Capital en M€	347	390	43	12%
Rotation en jours de CA				
Stocks	101	105	4	4%
Clients (hors finct des ventes)	68	70	3	4%
Fournisseurs	52	53	2	3%
Working Capital en jours	106	109	3	3%

* hors part non courante des créances de financement des ventes

Stocks

€m



Cash Flow

<i>M€</i>	Jun'13	Jun'14
Flux opérationnels	36	-2
Marge brute d'autofinancement	6	22
dont flotte locative immobilisée	-2	-3
Variation du BFR	30	-23
dont stocks	-11	-42
dont clients	-44	-24
dont créances de financement des ventes (nettes)	2	1
dont fournisseurs	69	20
Flux d'investissement	-14	-2
dont immobilisations (hors flotte locative)	-15	-7
dont investissements filiales	-0,3	-0,1
dont cession immobilisations corp.	1	3
Flux de financement	18	-5
dont emprunts	-3	-4
dont paiement dividendes	-0,2	0
dont cession créance de carry back	21	0
Var. trésorerie nette	41	-8

Endettement

M€	Dec'10	Dec'11	Dec'12	Dec'13	Jun'14
Total trésorerie & actifs financiers	54	46	25	36	27
2013 Club deal				77	74
Obligataire			7	19	19
Facilités	5	8	24	13	13
Crédit syndiqué 2008	118	84	78		
US Limited Recourse	52	27	8	2	1
Pactes d'actionnaires	3	0,5	1		1
Crédit bail & autres	12	8	10	8	8
Instruments de couverture	3	4	1	0	1
Total passif financier	193	132	128	119	117
Dette Nette	139	86	103	83	90
Gearing	42%	21%	24%	20%	21%



1. Retour sur le S1
2. Résultats Financiers S1 2014
3. *Perspectives 2014*

Plan d'avancement 2014

- Nouvelle feuille de route, nouvelles ambitions 
- Nouvelle organisation à compter du 1^{er} Juillet 
- Lancement du projet MAX 
- Déploiement au S2
 - Des nouvelles organisations
 - Des outils de reporting

Un projet partagé et défini en cours de déploiement



Stratégie du groupe Manitou

- *Vision stratégique*
- Dimension opérationnelle



Quatre priorités majeures et dès maintenant

- 1- Retrouver une voie de ***croissance des parts de marché*** en étant plus à l'écoute de nos clients
- 2- Anticiper et préparer l'avenir par ***les produits et les services***
- 3- Organisation plus ***réactive, entrepreneuriale et économique***
- 4- Avec les Hommes

Une lisibilité et une dynamique à redéfinir

Quel positionnement du groupe Manitou dans 3/5 ans ?

En 2018, nous présentons Manitou ...

Perception
générale

Nous sommes toujours
incontournables sur nos
marchés cibles

Environnement
concurrentiel

Nos produits et nos offres
de service sont La
Référence des clients et
nos concurrents nous
suivent

Performance
interne

Notre croissance durable
et structurée avec un ROP
de 6% à 8% nous
garantissant une solidité
financière et nous
permettant d'investir
pour l'avenir

Leadership, pérennité et solidité du groupe Manitou



Dimensions de cette vision

Dimension stratégique

- 1. *Se recentrer sur nos savoir-faire***, les chariots tout terrain et industriels, l'élévation et le Compact Equipment pour accompagner le développement organique de nos solutions sur nos 3 marchés (Construction, Agricole, Industrie).
- 2. *Changer de paradigme des ventes*** via le coût d'utilisation (TCO) et les offres de services.
- 3. *Nos concessionnaires sont nos partenaires privilégiés et nous développons une approche directe et spécifique grands comptes.***

LA Référence de la manutention

Dimensions de cette vision

Objectifs

1. ***Rester le leader mondial*** incontesté du chariot télescopique.
2. Un développement ***nacelle*** accéléré.
3. ***Croissance organique***.
4. ***Adaptation aux cycles économiques*** (avec surperformance annuelle par rapport au marché).
5. ***Développement / adaptation de nos implantations*** proches de nos marchés.
6. Un ***endettement maîtrisé*** .
7. ***Le service*** représente à terme 25% du chiffre d'affaires (environ 16% aujourd'hui).
8. ***Réduire les frais fixes*** de 5% dès 2014.

LA Référence de la manutention

Dimensions de cette vision

Un projet interne mobilisant l'ensemble des forces du groupe sur des objectifs clairs et définis

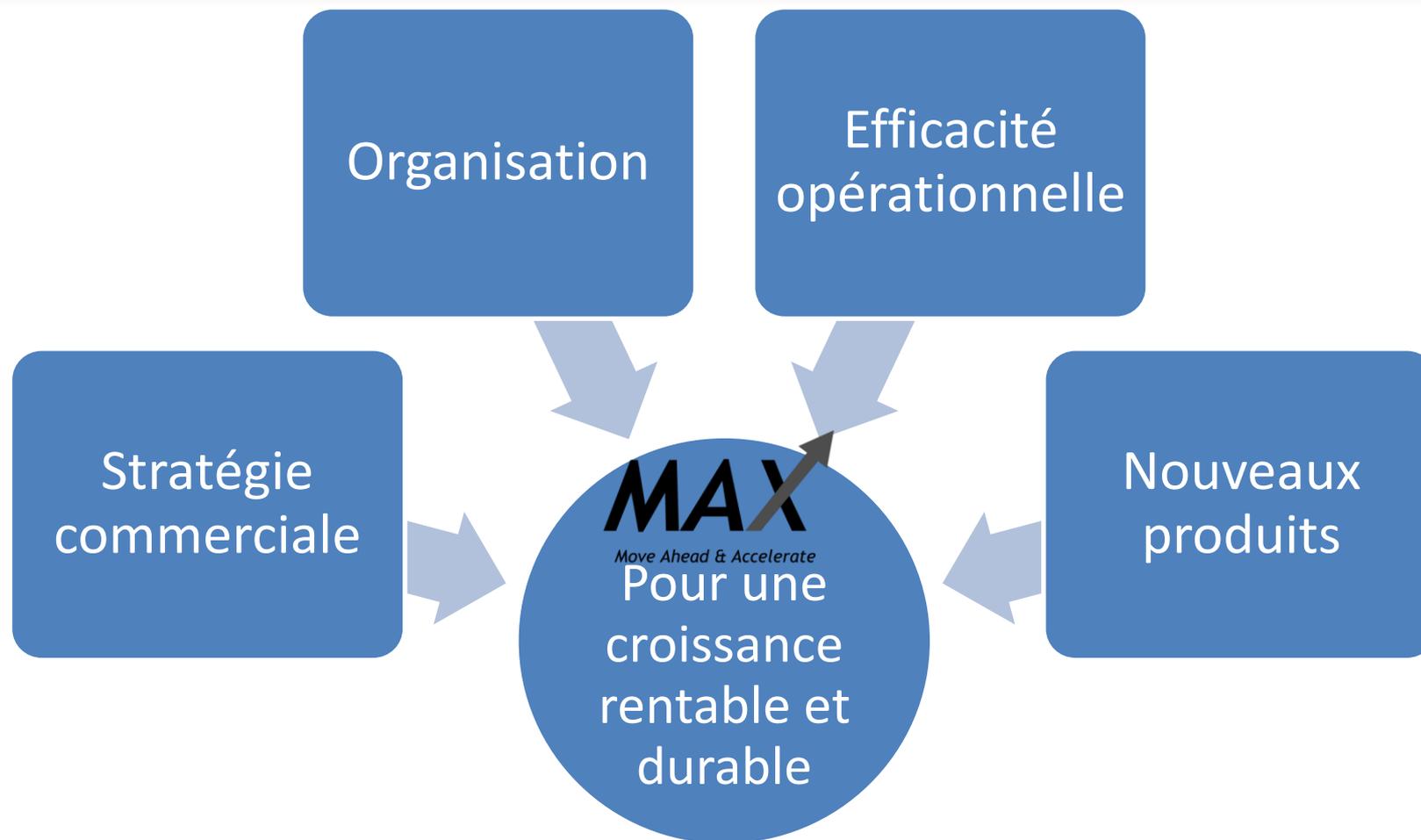
Dimension opérationnelle

MAX 

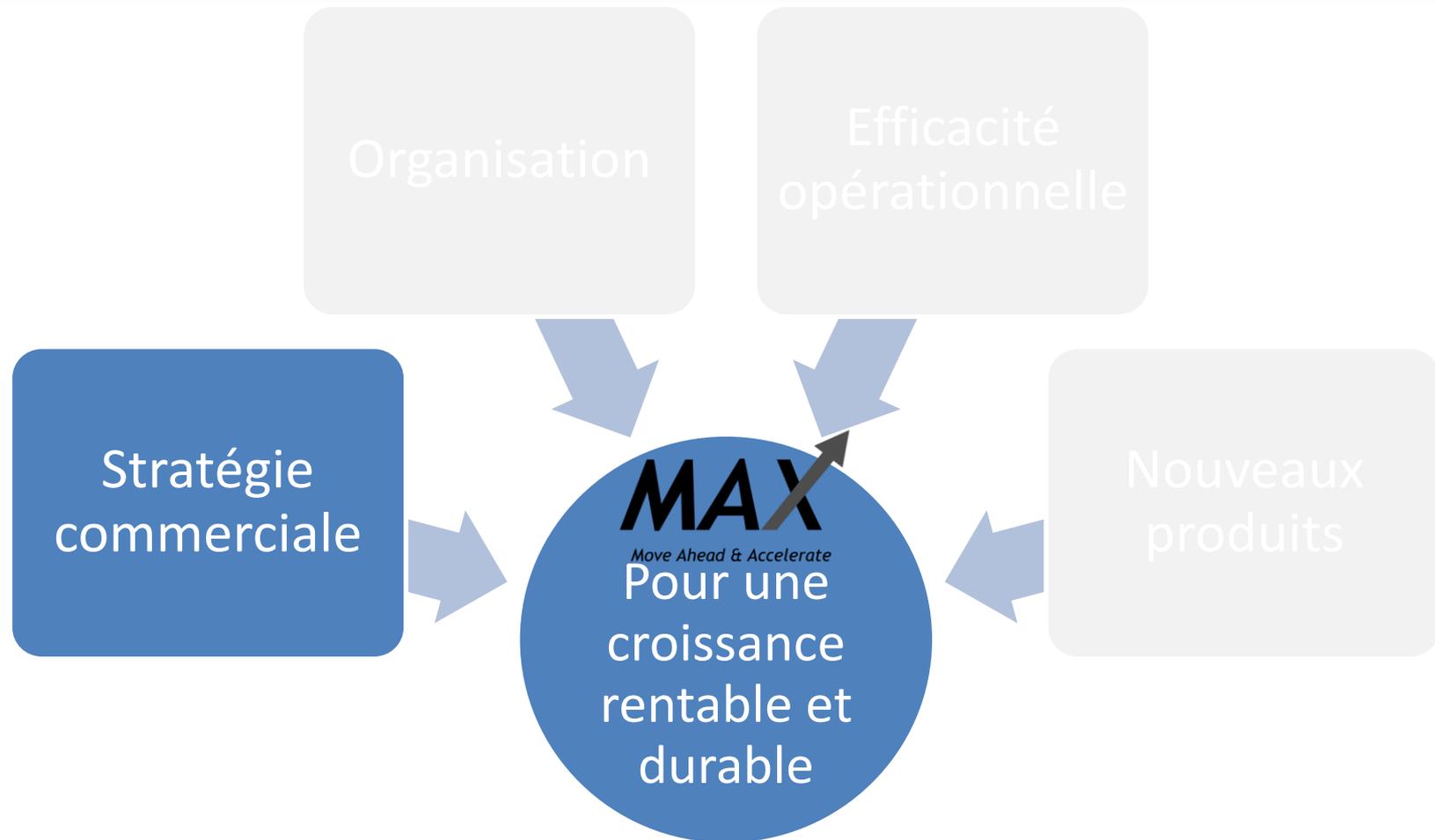
Move Ahead & Accelerate

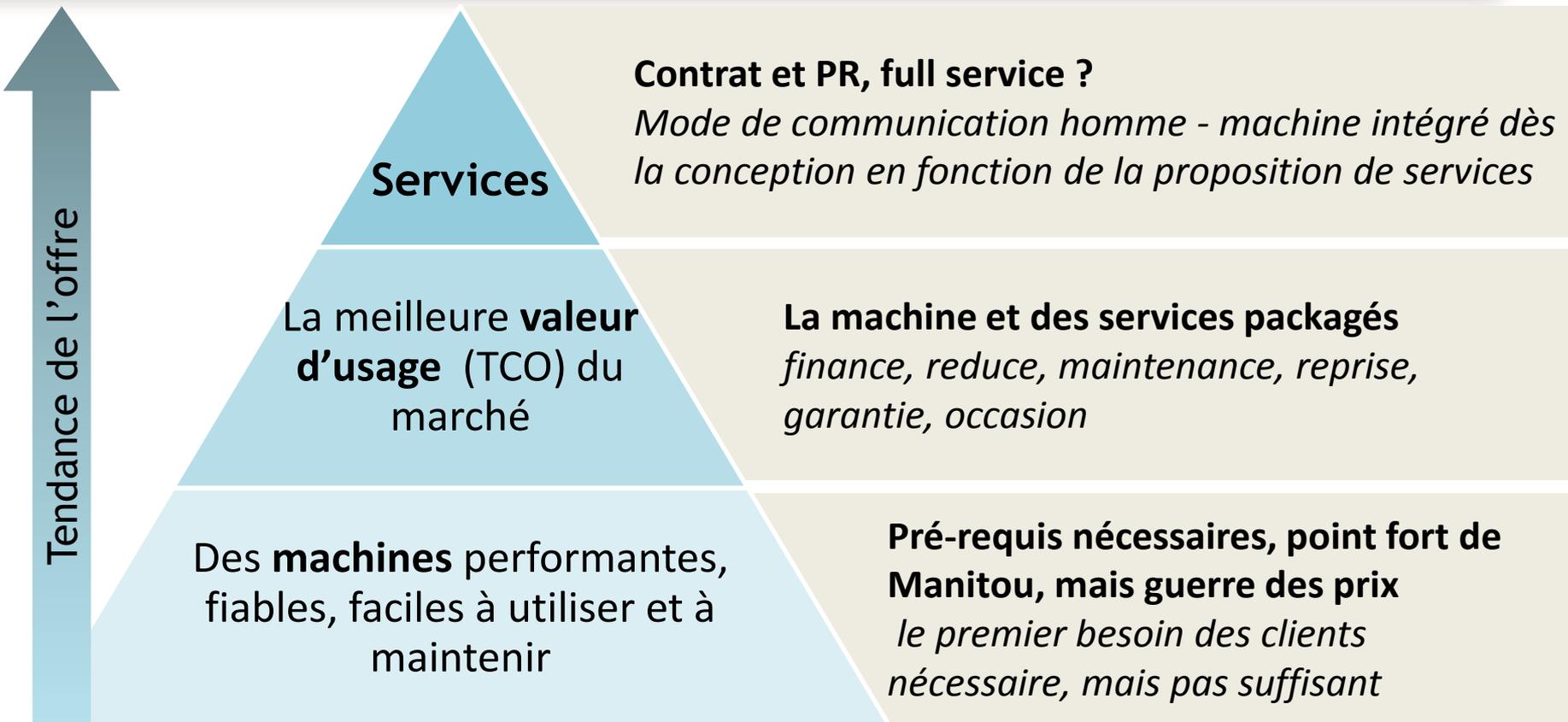
LA Référence de la manutention

Les quatre chapitres du projet



Chapitre 1 : Stratégie commerciale



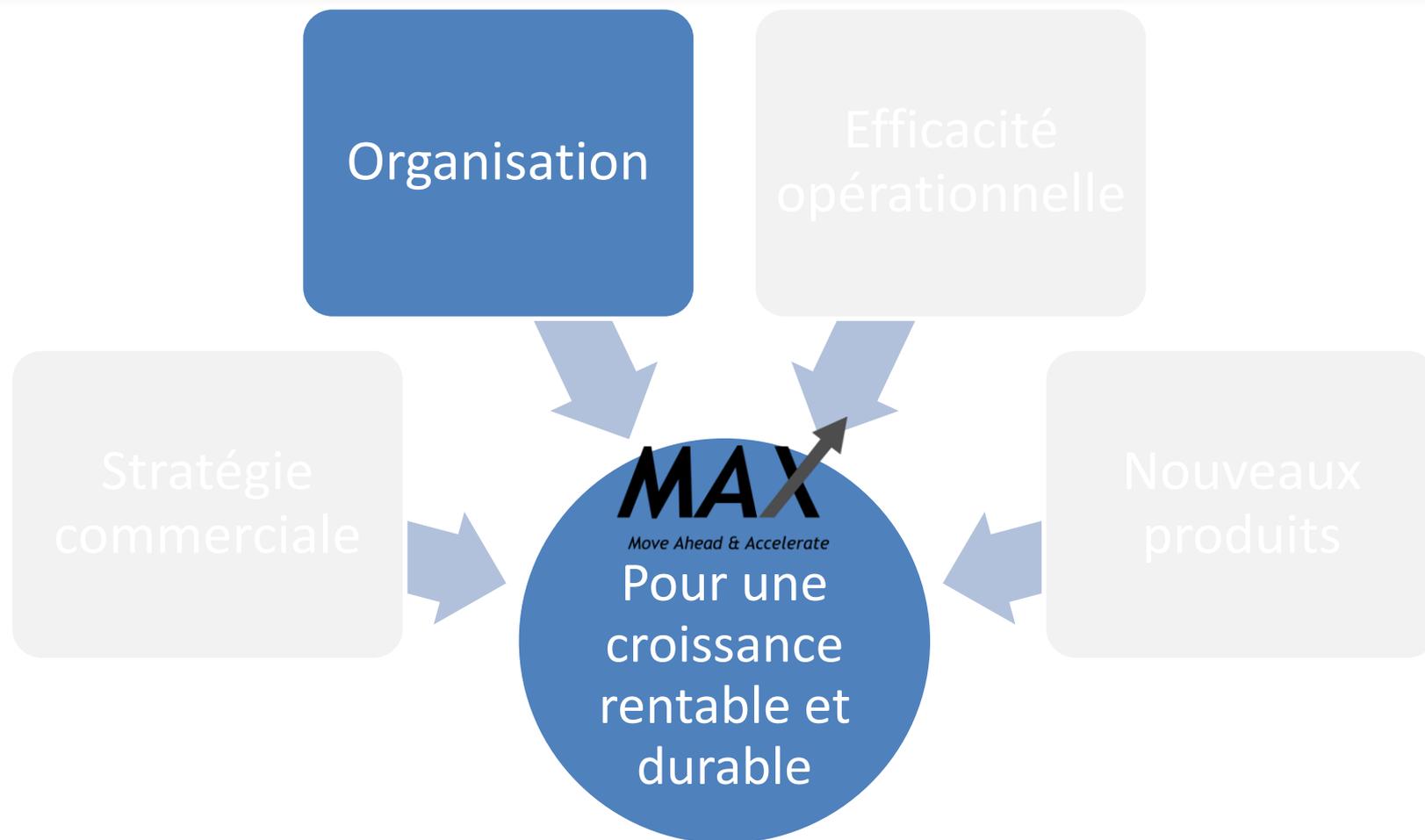


Accompagner les dealers selon leur niveau d'évolution

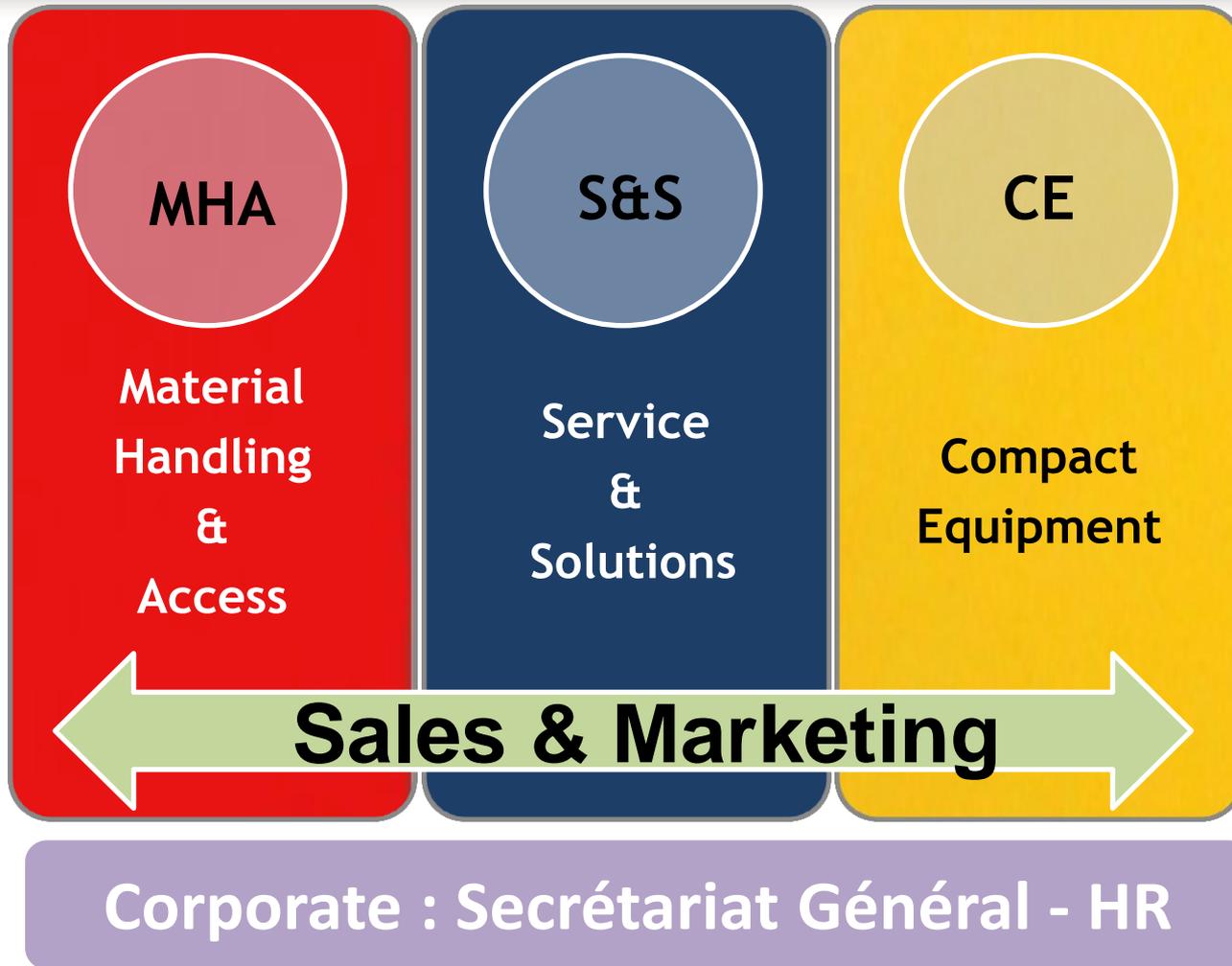
- Augmenter les parts de marché
 - Renforcer les points d'ancrage
 - Lisser les disparités géographiques
 - Mieux arbitrer entre marge et part de marché
- Profiter des cycles de croissance lorsqu'ils sont là
- Continuer à développer les marchés émergents
- Renforcer l'approche par marchés verticaux et l'approche grands comptes
 - Mining, Oil & gas, environmmt, armées, tunnels, bois, rail, loueurs ...

Stratégie de conquête par gamme

Chapitre 2 : organisation



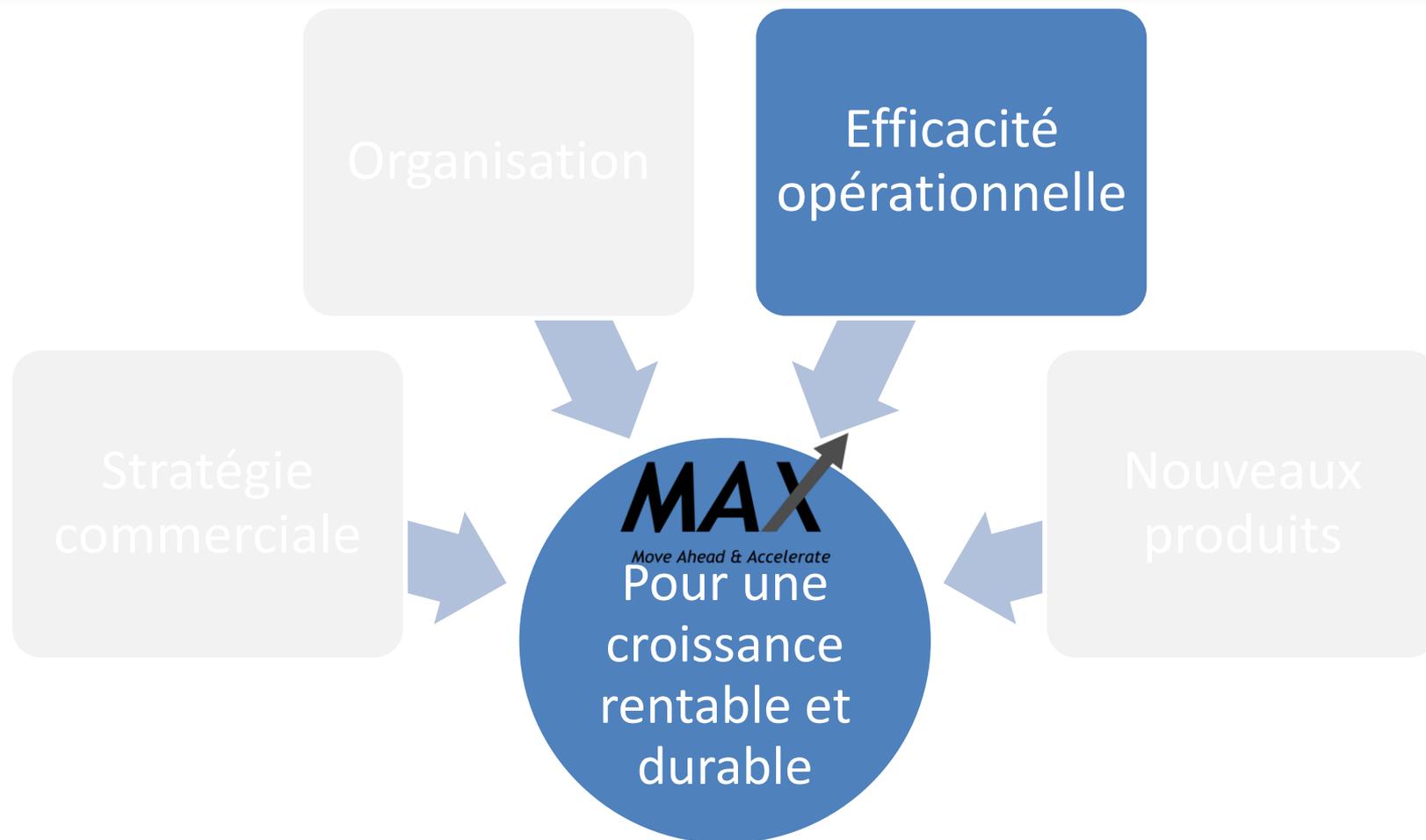
Nouvelle organisation en trois Divisions



- ***Services à la vente***
 - approches financements, contrats de garantie, contrats de maintenance, full service, gestion de flotte, etc.
- ***Services après-vente***
 - pièces de rechange, formation technique, gestion des garanties, gestion de l'occasion, etc.
- ***Services aux utilisateurs finaux***
 - géo-localisation, formation utilisateur, conseils, etc.

Création d'une division S&S (Service & Solutions)

Chapitre 3 : efficacité opérationnelle



- ***Principales actions***

- Réimplantation d'une chaîne de chariots à mâts en Europe (T1'15)
- Filialisation des activités de magasinage (T1'15)
- Refonte de certains flux logistiques (2014-2015)

- ***Réduction des coûts fixes***

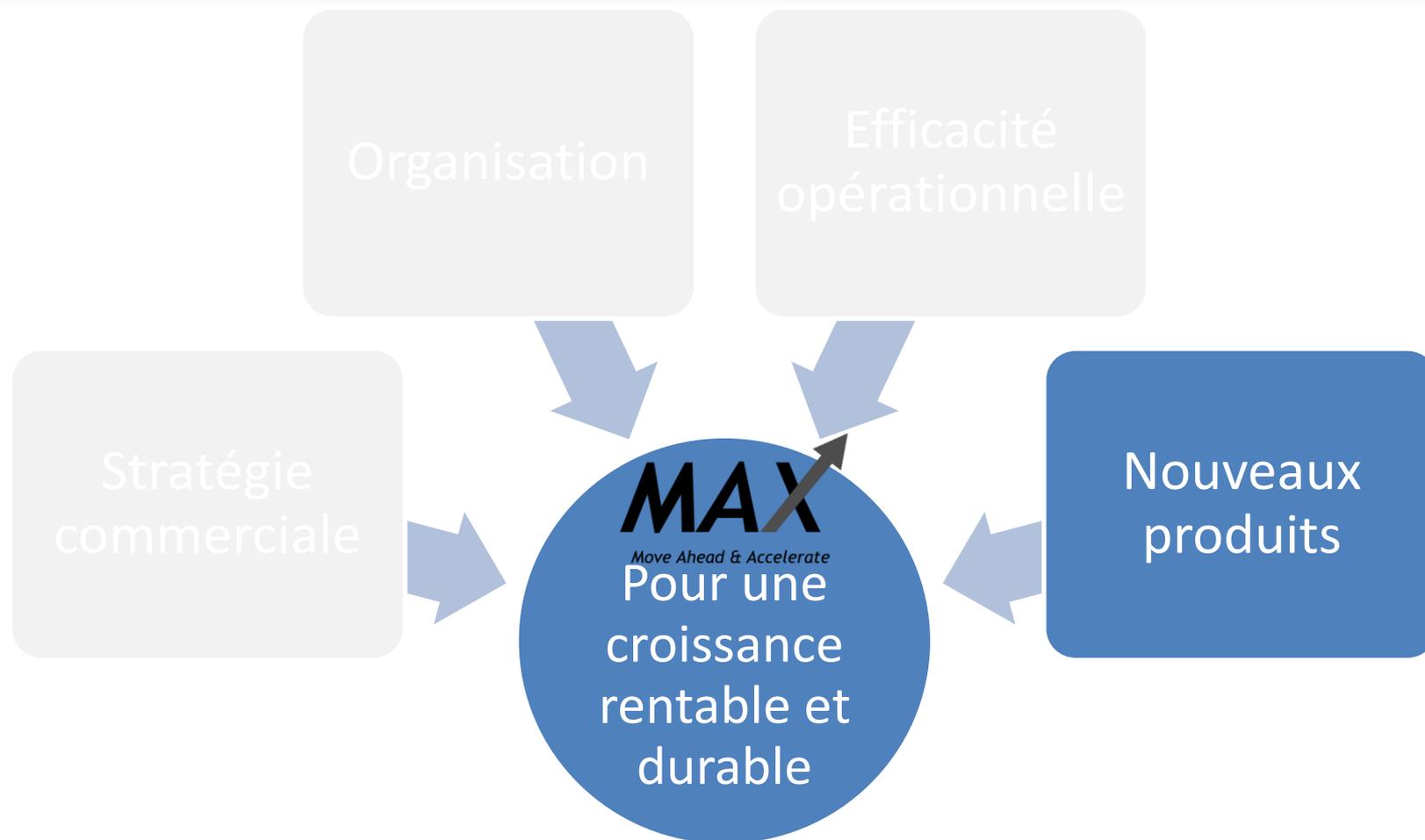
- Poursuite des travaux amorcés en 2013 et simplification processus
- Réduction de 10 M€ des coûts fixes sur 2014 (inclus dans la guidance)

- ***Réduction des prix de revient de production***

- Privilégier les organisations courtes, autonomes et focus

Ecoute des clients, pragmatisme et performance

Chapitre 4 : nouveaux produits



- ***Aujourd'hui***
 - Une gamme de produits leaders
 - Le meilleur coût global d'utilisation de tout le marché
 - Productivité et fiabilité reconnues mondialement

- ***Des lancements en 2014***
 - Evolutions normatives
 - Optimisation de la consommation : Reduce, éco mode
 - Mais aussi des machines de conquête de nouveaux marchés

Un plan produits défini et ambitieux

CA S1 selon nouvelle organisation



€m <i>% total</i>	Europe du Sud	Europe du Nord	Amér.	APAM	Total
MHA	164 <i>26%</i>	195 <i>30%</i>	25 <i>4%</i>	40 <i>6%</i>	425 <i>66%</i>
CE	4 <i>1%</i>	12 <i>2%</i>	87 <i>14%</i>	12 <i>2%</i>	115 <i>18%</i>
S&S	40 <i>6%</i>	31 <i>5%</i>	19 <i>3%</i>	12 <i>2%</i>	102 <i>16%</i>
Total	207 <i>32%</i>	239 <i>37%</i>	132 <i>21%</i>	64 <i>10%</i>	642 <i>100%</i>

Division S&S : 16 % du chiffre d'affaires



Perspectives 2014

- **Chiffre d'affaires** en progression approx. +5%
- **Marge opérationnelle courante** fourchette :
2.8% 3.3%

Perspectives maintenues



MANITOU

GROUP

Merci pour votre attention