

2. RAPPORT DE GESTION

2.1.	RAPPORT D'ACTIVITÉ	18
2.2.	RÉSULTATS	22
2.3.	LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT	26
2.4.	INFORMATIONS BOURSIÈRES	27
2.5.	ÉVÈNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE ET PERSPECTIVES	28

EN 2018,

Le groupe enregistre sur l'exercice une croissance importante de son chiffre d'affaires de 18 % pour atteindre 1 884 M€. Cette hausse, à l'instar de l'année précédente, est réalisée sur l'ensemble des territoires et l'ensemble des marchés, qui restent tous très dynamiques. Cette évolution a été impactée défavorablement par les évolutions du change (-2 %) et favorablement par l'intégration, sur une année pleine, des acquisitions réalisées en 2017 (+1 %).

Ainsi, retraité des impacts de norme, de change et de la croissance externe*, le chiffre d'affaires du groupe est en progression de 19 %.

La division MHA (matériels de manutention et nacelles) voit son chiffre d'affaires augmenter de 18 %, pour atteindre 1 294 M€. Le secteur de la construction est celui qui connaît la plus forte croissance (+24 %) tandis que les ventes de matériels télescopiques agricoles progressent de 16 %. Le développement des ventes de nacelles se poursuit avec une hausse de 15 % par rapport à l'année précédente.

Le chiffre d'affaires de la division CEP (matériels compacts), avec une croissance de 29 %, connaît la plus forte progression du groupe pour atteindre un chiffre d'affaires de 314 M€. Cette croissance est tirée par le développement des activités de construction et notamment la vente de matériels télescopiques spécifiques au marché américain (+50 %). Les ventes de chargeuses articulées progressent de 25 %, celles de mini chargeurs de 17 %.

La division S&S (Services & Solutions) avec un chiffre d'affaires de 276 M€ progresse de 10 % par rapport à 2017. Cette progression s'explique par la croissance importante des ventes d'accessoires (+14 %) et surtout par le fort développement (+21 %) des activités de service (locations, matériels d'occasion, extensions de garantie, formations). Les ventes de pièces sont en augmentation de 7 %.

* Définition précisée aux paragraphes 2.1.2 et 7.7 du présent document.

2.1. RAPPORT D'ACTIVITÉ

2.1.1. PERFORMANCE COMMERCIALE

En 2018, le chiffre d'affaires du groupe a progressé de 18 % en comparaison avec l'exercice antérieur. L'ensemble des zones géographiques ont participé à cette croissance.

L'Europe du Nord reste la zone la plus dynamique (+26 %).

L'ensemble des pays de la région connaît un développement commercial important. Les ventes au Royaume-Uni enregistrent la plus forte progression de la zone. Les pays baltes et la Russie ont des croissances moins importantes, pénalisées par un ralentissement du secteur agricole.

L'Europe du Sud voit ses ventes progresser de 11 %.

Les ventes sur la péninsule ibérique et l'Italie, où le secteur de la construction représente une part importante de l'activité, sont en forte progression. Les ventes en France, après avoir bénéficié en 2016 et 2017 du dispositif fiscal de suramortissement « Macron », continuent de croître (+7 %).

La zone APAM* enregistre une hausse de 15 % de ses ventes, incluant l'impact année pleine des croissances externes réalisées courant 2017.

Hors évolution de périmètre, le chiffre d'affaires sur la zone ressort en croissance de 13 %. L'Océanie et l'Afrique australe restent les zones où le développement des ventes est le plus élevé.

La zone Amériques connaît une accélération des ventes de 20 %.

Les ventes aux États-Unis et au Canada progressent de 20 %, tirées par la forte augmentation des demandes de matériels télescopiques par les grandes sociétés de location. Les ventes sur les autres matériels restent très dynamiques, avec des croissances de plus de 15 %. La zone Amérique du Sud réalise un bon niveau d'activité sur le Brésil, en croissance de 48 % après plusieurs années en demi-teinte. Les ventes vers l'Argentine connaissent également un essor de 17 %.

*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 vente autour de 4 zones géographiques.

Le groupe est propriétaire des marques Manitou, Gehl, Mustang, Mustang by Manitou, 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 2017					en M€ et % du total	Chiffre d'affaires 2018				
Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM *	TOTAL		Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM	TOTAL
421,9 27 %	490,9 31 %	79,3 5 %	103,2 6 %	1 095,2 69 %	MHA	463,2 25 %	622,0 33 %	99,2 5 %	109,7 6 %	1 294,1 69 %
13,8 1 %	32,5 2 %	162,8 10 %	34,9 2 %	244,0 15 %		18,5 1 %	42,9 2 %	202,6 11 %	49,6 3 %	313,5 17 %
87 5 %	78,5 5 %	50,9 3 %	35,3 2 %	251,7 16 %		96,9 5 %	91,0 5 %	48,5 3 %	39,6 2 %	276,0 15 %
522,8 33 %	601,9 38 %	293,0 18 %	173,3 11 %	1 591 100 %	TOTAL	578,6 31 %	755,8 40 %	350,3 19 %	198,9 10 %	1 883,6 100 %

* Asie, Pacifique, Afrique, Moyen Orient

ÉVOLUTION À TAUX DE CHANGE, NORME COMPTABLE ET PÉRIMÈTRE CONSTANT

	CA en M€ % vs CA 2017	CA 2017	Impact change	Impact périmètre et norme IFRS 15	Évolution à périmètre, norme et taux de change constants*	CA 2018
MHA		1 095	-14 -1 %	-9 -1 %	221 +20 %	1 294 +18 %
CEP		244	-14 -6 %	15 +6 %	68 +28 %	314 +29 %
S&S		252	-5 -2 %	8 +3 %	21 +8 %	276 +10 %
TOTAL		1 591	-33 -2 %	15 +1 %	310 +19 %	1 884 +18 %

* À périmètre, norme comptable et taux de change constants :

- périmètre : pour les sociétés acquises en 2017 (Manitou Equipment India en mai 2017 et Liftrite fin juillet 2017), déduction de leur contribution, du 1^{er} janvier de l'exercice en cours, au mois anniversaire de leur acquisition. Il n'y a pas de société acquise ni de société sortante sur l'exercice 2018
- norme comptable : application d'IAS 18 sur les agrégats de l'exercice en cours
- application du taux de change de l'exercice précédent

ÉVOLUTION DES VENTES PAR DIVISION

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

Le chiffre d'affaires de la division MHA progresse sur l'exercice 2018 de 18 % par rapport à 2017, soit +199 M€. La division représente 69 % du chiffre d'affaires du groupe en 2018 comme en 2017.

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 (463,2 M€, +10 %), la division connaît une forte croissance dans le secteur de la construction, sur la péninsule ibérique et en Italie notamment. Les ventes à destination du secteur agricole progressent également, tirées par la France et l'Italie. Enfin, la demande de nacelles élévatrices par les grandes sociétés de location reste très forte.

L'activité de la division MHA en Europe du Nord

Le chiffre d'affaires sur la zone (622,0 M€) connaît une évolution de +27 %, soit +131 M€.

L'Europe du Nord est la zone ayant connu la plus forte croissance, grâce au développement des chariots télescopiques à destination du secteur de la construction (+37 %), notamment les chariots rotatifs. Les ventes de matériels agricoles ont également fortement progressé (+20 %).

L'activité de la division MHA sur le continent américain

Le continent américain enregistre une croissance de 25 % en 2018 et de 49 % en deux ans pour atteindre 99 M€.

L'évolution des ventes est très homogène, en valeur, entre les différents produits de la gamme MHA, puisque la croissance se réalise pour un tiers sur les chariots télescopiques construction, un tiers sur les chariots agricoles et un dernier tiers sur les nacelles télescopiques. Néanmoins, ce sont les nacelles élévatrices qui enregistrent la plus forte croissance relative, la division ayant fait évoluer ses machines pour répondre aux spécificités du marché nord-américain, qui reste le plus gros marché mondial de nacelles.

L'activité de la division MHA sur la région APAM

Le chiffre d'affaires sur la zone (109,7 M€) est en augmentation (+6 %).

La division connaît une progression de ses ventes sur l'ensemble des pays de la zone, mais a été pénalisée par un recul des ventes de matériels agricoles en Australie et des chariots télescopiques construction comme agriculture en Inde.

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

Le chiffre d'affaires de la division CEP connaît la plus forte croissance du groupe, soit +29 % pour atteindre 314 M€.

Retraité des évolutions de périmètre (acquisition d'une usine en Inde produisant des tractopelles et mini-chargeurs à roues en 2017), le chiffre d'affaires est en croissance de 22 %.

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 (65 %) et d'une production principalement nord-américaine, pénalisant la distribution en Europe.

La division représente 17 % du chiffre d'affaires du groupe en 2018, contre 15 % en 2017.

L'activité de la division CEP sur le continent américain

Le chiffre d'affaires sur le continent américain atteint 202,6 M€, en croissance de +24 %.

Les ventes de chariots télescopiques sous la marque Gehl, connaissent une progression importante (+50 %) du fait de la forte demande de matériels par les grandes sociétés de location. Ces matériels sont principalement utilisés dans la construction et dans les exploitations minières (gaz de schistes), qui ont repris suite à l'augmentation du prix du baril.

Les ventes de mini-chargeurs augmentent de 15 %, avec un rééquilibrage des ventes au profit des mini-chargeurs à chenilles, qui représentent aujourd'hui presque la moitié des ventes.

Les ventes de chargeuses articulées sont également en croissance de 15 %.

L'activité de la division CEP en Europe du Sud

La division a réalisé un chiffre d'affaires de 18,5 M€ en croissance de 34 % par rapport à 2017.

L'Italie reste le 1^{er} marché pour la distribution des chargeurs à roues et connaît la plus forte croissance de la zone.

L'activité de la division CEP en Europe du Nord

Le chiffre d'affaires ressort à 42,9 M€ en 2018, soit une croissance de 32 %.

La croissance des ventes sur la zone est réalisée essentiellement au travers des ventes de chargeuses articulées, à destination de l'Allemagne et de la Scandinavie, ainsi que par l'augmentation des ventes de mini-chargeurs à destination de la Russie.

L'activité de la division CEP sur la région APAM

Le chiffre d'affaires progresse de 42 % pour atteindre 49,6 M€.

Retraitées des ventes, en année pleine, de tractopelles et mini-chargeurs produits en Inde par la société Manitou Equipment India, acquise au printemps 2017, les ventes progressent de 24 %.

Les ventes de mini-chargeurs progressent en Australie et Asie du Sud Est.

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

En 2018, le chiffre d'affaires de la division est en hausse de 10 % à 276,0 M€.

La division représente 15 % du chiffre d'affaires du groupe en 2018.

L'activité de la division S&S en Europe du Sud

Le chiffre d'affaires S&S sur cette zone représente 96,9 M€, soit 35 % du chiffre d'affaires de la division, et est en augmentation de 11 %.

Les activités de vente de pièces enregistrent une croissance de 7 %, tandis que les accessoires progressent de 19 %.

Les activités de services progressent de 22 % 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 16 % à 91,0 M€, soit 33 % du chiffre d'affaires de la division, juste derrière l'Europe du sud.

L'Europe du Nord connaît la plus forte croissance du groupe sur la distribution de pièces (+10 %) et accessoires (+30 %), grâce au dynamisme des marchés britanniques et d'Europe Centrale.

Les activités de services progressent de 67 %, en raison de la mise en place de contrats locatifs en Scandinavie.

L'activité de la division S&S sur le continent américain

L'activité sur le continent est en recul de 5 % à 48,5 M€, pénalisée par des effets de change.

Les ventes de pièces et accessoires restent relativement stables.

La division enregistre une baisse de ses ventes en matériels d'occasion mais surtout en contrats de location, compte tenu du transfert de la demande vers de l'achat.

L'activité de la division S&S sur la région APAM

L'activité en Asie, Afrique, Moyen-Orient intègre les changements de périmètres, réalisés en 2017, avec une évolution de +12 % à 39,6 M€.

À périmètre constant les ventes progressent de 6 %.

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.

L'évolution du carnet de commandes est la suivante :

en M€	31.12.2017	30.06.2018	31.12.2018
TOTAL GROUPE	708,9	829,6	1 002,3

Au 31 décembre 2018, le carnet de commandes du groupe ressort pour la 1^{ère} fois à plus de 1 000 M€, en hausse de 41 % par rapport à l'année précédente. Il représente plus de 7 mois de facturation sur la base du chiffre d'affaires 2018 des divisions MHA et CEP.

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 2017.

SUR LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION, le chiffre d'affaires réalisé en 2018 représente 51 % du chiffre d'affaires du groupe, soit 968 M€ contre 50 % et 790 M€ en 2017.

SUR LE SECTEUR DE L'AGRICULTURE, le chiffre d'affaires réalisé par le groupe dans le secteur agricole représente 29 % du chiffre d'affaires du groupe en 2018, soit 541 M€ contre 30 % et 474 M€ en 2017.

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'affaire de ce secteur progresse en 2018 à 375 M€ contre 327 M€ en 2017. 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

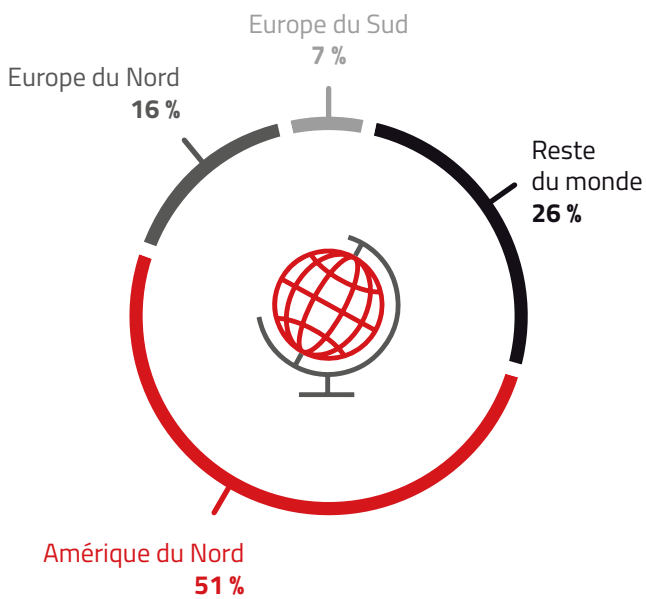
Pour la division MHA, les principaux concurrents sur le marché industriel sont :


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

Les informations, ci-après, sur les marchés adressables et la position du groupe Manitou ont été réalisées par les services du groupe Manitou sur la base de statistiques issues de données internes et externes (Association of Equipment Manufacturers (AEM) et World Industrial Truck Statistics (WITS)).

MARCHÉS ADRESSABLES EN 2018 : 39 MDS €

MARCHÉ ADRESSABLE PAR RÉGION



 **Marché adressable** : marché potentiel auquel pourrait prétendre les machines du groupe Manitou

MARCHÉ DE LA MANUTENTION TOUT-TERRAIN PAR GAMME DE PRODUITS EN MILLIARDS €






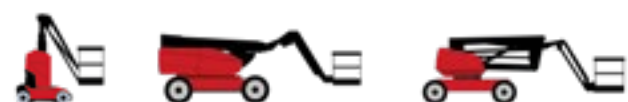










Produits	MD €	%
Chariots télescopiques	4,2	27
Chargeuses compactes sur chenilles	3,0	19
Mini pelles	2,1	14
Tractopelles	1,8	12
Chargeuses compactes sur pneus	1,6	10
Nacelles élévatrices	1,3	8
Chargeuses compactes	1,1	7
Chariots élévateurs tout terrain	0,2	1
Chariots embarqués	0,2	1
TOTAL	15,5	100

MARCHÉ DE LA MANUTENTION INDUSTRIELLE PAR GAMME DE PRODUITS EN MILLIARDS €

Produits	MD €	%
Chariots élévateurs thermiques	11,1	46
Chariots de magasinage électriques	7,7	32
Chariots élévateurs électriques	5,4	22
TOTAL	24,2	100

POSITION DU GROUPE MANITOU EN 2018

 1. Leader  2. Challenger  3. Outsider

	Monde	Europe	Amérique du Nord	Reste du monde
 MATÉRIEL DE MANUTENTION TOUT-TERRAIN				
 NACELLES ÉLÉVATRICES MOBILES			Lancement fin 2017	
 EQUIPEMENT COMPACT				
 CHARIOTS INDUSTRIELS ET MAGASINAGE			Lancement en 2018	

2.2. RÉSULTATS

2.2.1. COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

	en M€	2017*	2018
Chiffre d'affaires		1 591,0	1 883,6
	MARGE SUR COÛT DES VENTES	258,6	313,8
% du C.A.		16,3 %	16,7 %
	RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	95,3	129,3
% du C.A.		6,0 %	6,9 %
Autres produits et charges opérationnels non récurrents		-5,0	-3,2
	RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	90,3	126,1
% du C.A.		5,7 %	6,7 %
	RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART DE RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS MEE	92,8	128,4
Résultat financier		-5,5	-6,0
Impôts		-27,2	-38,1
	RÉSULTAT NET DU GROUPE	60,1	84,4

* Les états financiers consolidés présentés en comparatif tiennent compte de l'application rétrospective d'IFRS 9 (cf notes 1 et 2 des annexes aux comptes consolidés).

Le groupe, après avoir connu une croissance importante de 19 % en 2017, poursuit son développement sur la même dynamique avec une progression de son chiffre d'affaires de 18 % en 2018.

Malgré une forte accélération des rythmes de production qui a mis sous tension l'ensemble de la chaîne logistique, le niveau du carnet de commandes à fin décembre atteint son plus haut historique, avec près de 6 mois de visibilité sur la facturation machines.

Sur l'année 2018, le groupe a amélioré son taux de marge de 0,4 pt pour atteindre 16,7 %. Cette progression, malgré la hausse du prix des matières premières, s'explique par la poursuite de l'amélioration de nos processus de production et par notre politique d'achat de composants.

L'expansion commerciale du groupe se fait également au travers d'un plan de développement produit ambitieux avec des charges de R&D en hausse de 3,2 M€. Les dépenses ventes et marketing, services et administration représentent 8,5 % du CA en 2018 contre 9 % en 2017.

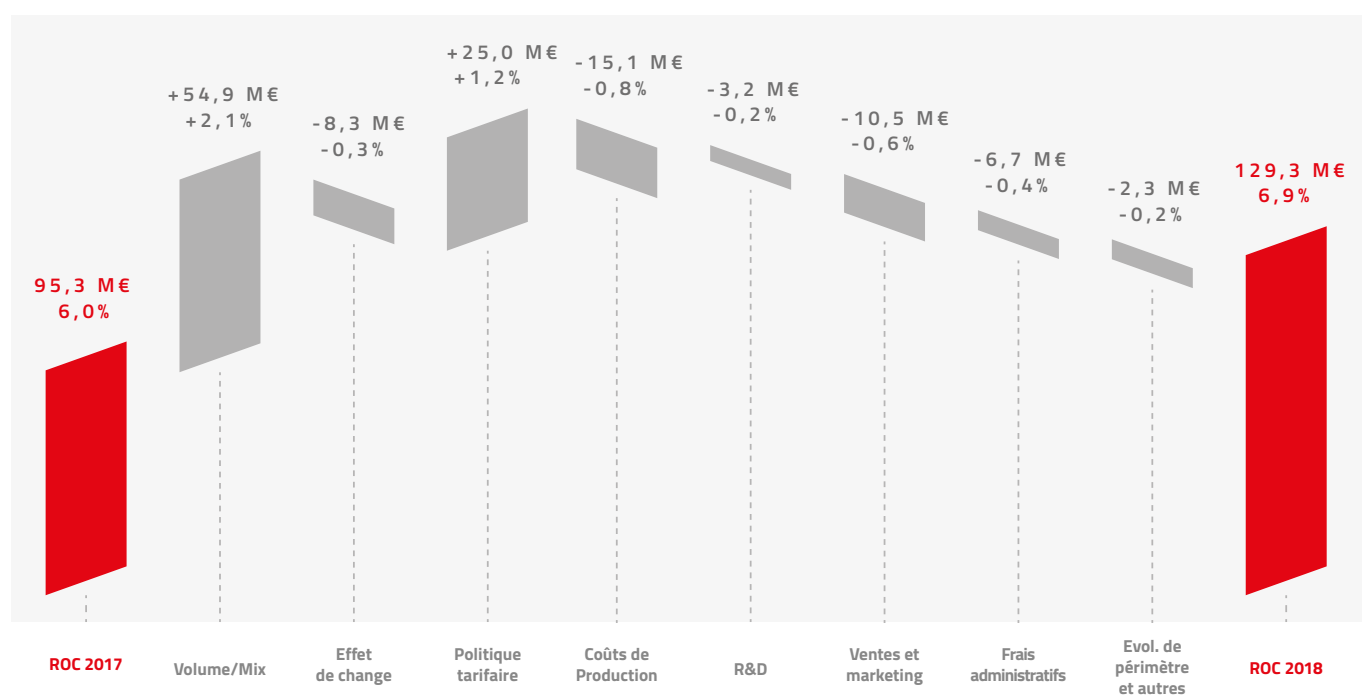
Le résultat opérationnel courant est ainsi en hausse de 36 % et progresse de 0,9 pt pour atteindre 6,9 %.

Le groupe enregistre des charges non récurrentes pour 3,2 M€, incluant principalement une perte liée à l'appréciation à la juste valeur des titres de la société HMME destinés à être cédés, des honoraires juridiques relatifs à un litige en cours sur des brevets, ainsi que des coûts de réorganisation.

Le résultat financier se détériore de 0,6 M€ compte tenu d'une dette en augmentation pour financer le besoin en fonds de roulement, induit par la croissance d'activité.

Le résultat net du groupe est arrêté à 84,4 M€, comparé à un résultat net de 60,1 M€ sur l'exercice précédent.

ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT (ROC) DU GROUPE ENTRE 2017 ET 2018



2.2.2. COMPTE DE RÉSULTAT PAR DIVISION

en M€	MHA*	CEP*	S&S*	2017*	MHA	CEP	S&S	2018
Chiffre d'affaires	1 095,2	244,0	251,7	1 591,0	1 294,1	313,5	276,0	1 883,6
Marge sur coût des ventes	163,3	29,6	65,7	258,6	198,1	43,0	72,7	313,8
% CA	14,9 %	12,1 %	26,1 %	16,3 %	15,3 %	13,7 %	26,3 %	16,7 %
Résultat op. courant	75,9	0,1	19,3	95,3	100,0	9,4	20,0	129,3
% CA	6,9 %	0,0 %	7,7 %	6,0 %	7,7 %	3,0 %	7,2 %	6,9 %
Autres produits et charges opérationnels non récurrents	-5,0	0,3	-0,3	-5,0	-2,5	-0,4	-0,3	-3,2
Résultat opérationnel	71,0	0,3	19,0	90,3	97,4	9,0	19,7	126,1
% CA	6,5 %	0,1 %	7,6 %	5,7 %	7,5 %	2,9 %	7,1 %	6,7 %
Résultat opérationnel après quote-part MEE	70,6	0,3	21,9	92,8	97,4	9,0	22,0	128,4

* Les états financiers consolidés présentés en comparatif tiennent compte de l'application rétrospective d'IFRS 9 (cf notes 1 et 2 des annexes aux comptes consolidés).

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

Le chiffre d'affaires de la division MHA progresse de 18 % pour s'établir à 1 294,1 M€. La demande en matériels télescopiques et nacelles reste très forte et la division au 31 décembre 2018 enregistre un carnet de commandes de 858 M€.

La marge sur coût des ventes de la division s'améliore de 0,4 point malgré une efficacité opérationnelle dégradée par les tensions sur la chaîne logistique inhérente à la forte accélération des volumes de production et un contexte de change défavorable.

Les charges consacrées à la recherche et à l'innovation sont en augmentation de 2,9 M€, correspondant au développement de nouveaux produits et adaptation des machines aux normes moteurs Euro V.

Les coûts de structure augmentent de 8 M€ (+11 %), dont la moitié correspondent aux frais commerciaux.

Le résultat opérationnel courant de la division MHA progresse ainsi de +31 % pour atteindre 100,0 M€ contre 75,9 M€ en 2017.

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

La division Compact Equipment Products réalise la plus forte progression de chiffres d'affaires du groupe, +28 % soit +69,5 M€ pour atteindre 313,5 M€.

La marge sur coût des ventes ressort en hausse de 1,6 pt à 13,7 % dans un contexte de fortes augmentations des aciers liées aux barrières douanières mises en place aux États-Unis, qui ont pu être en partie répercutées vers les clients. La division bénéficie par ailleurs d'un mix produit favorable avec un développement important des matériels de plus fortes complexités et capacités.

Les frais de R&D et charges de structure progressent de 13 %, ils représentent 10,7 % du chiffre d'affaires en 2018 contre 12,1 % en 2017.

Le résultat opérationnel progresse de 9,3 M€ pour atteindre 3,0 % du chiffre d'affaires, après une année 2017 juste à l'équilibre.

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

La division Services & Solutions connaît une croissance de 10 % de son chiffre d'affaires à 276,0 M€ avec une augmentation plus marquée sur les activités de service.

La marge sur coût des ventes progresse de 0,2 pt pour atteindre 26,3 % sur l'exercice.

Les frais de structure ont crû de 13,6 %, la division ayant renforcé les moyens en place, orientés vers le support et la création de valeur envers les clients, dans une vision de développement moyen terme.

Le résultat opérationnel, en conséquence, est en recul de 0,5 pt à 7,1 %.

2.2.3. STRUCTURE FINANCIÈRE

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation, hors financement des ventes, ressort à 536 M€ au 31 décembre 2018 contre 433 M€ au 31 décembre 2017, soit une hausse de 24 %.

Cette augmentation s'explique par la forte croissance de l'activité avec un impact sur le niveau des créances clients et dettes fournisseurs et par un niveau de stock élevé (+27 % par rapport à 2017).

Le niveau de stock traduit la volonté :

- d'augmenter les stocks de composants pour limiter les arrêts de chaîne liés aux ruptures d'approvisionnement fournisseurs,

- de stocker des moteurs stage IV achetés par anticipation pour bénéficier de la flexibilité accordée par la norme stage V (voir 2.3).

Les stocks de produits finis sont également élevés. Ces stocks intègrent des machines à destination des grandes sociétés de location, pour qui les commandes sont importantes en quantité et livrables sur le 1^{er} trimestre de chaque année, obligeant à anticiper la production pour maintenir des délais de livraison acceptables pour les autres clients du groupe.

Au 31 décembre 2018, les capitaux propres s'élèvent à 597 M€ contre 533 M€ au 31 décembre 2017. Ils représentent 46 % du total du bilan contre 49 % en 2017.

Compte tenu de la forte augmentation du besoin en fonds de roulement et d'investissements en croissance de 20,6 M€, le niveau de la dette nette du groupe atteint, fin 2018, 148 M€ contre 76 M€ fin 2017.

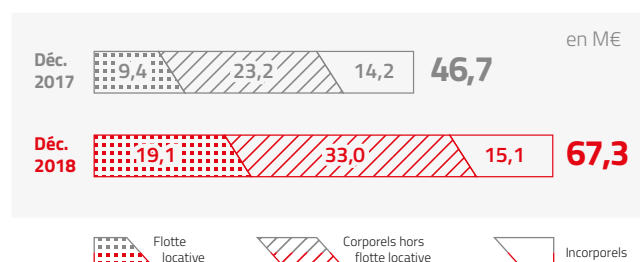
Le niveau de gearing passe de 14 % à 25 %.

2.2.4. INVESTISSEMENTS

Afin d'accompagner sa croissance, le groupe a poursuivi ses investissements qui s'élèvent à 67,3 M€ en 2018 contre 46,7 M€ en 2017.

Les investissements incorporels représentent 22 % des investissements, soit 15,2 M€. Ils correspondent à des frais de développement sur de nouveaux produits ou technologies (10,0 M€) et aux investissements en solutions informatiques (5,1 M€).

Les investissements corporels représentent 78 % des investissements dont 7 % en bâtiments, 43 % en équipements industriels et 28 % en flottes de matériels, le groupe poursuivant sa stratégie de développement de services, dont des activités de location.



SYNTHÈSE DES INVESTISSEMENTS PAR NATURE

	en milliers d'euros	31.12.2017	31.12.2018
Frais de développement		7 593	9 469
Autres immobilisations incorporelles		6 561	5 661
	TOTAL IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	14 153	15 130
Terrains		1 846	3 047
Constructions		1 360	1 370
Installations techniques, matériel et outillages		6 242	6 424
Flotte locative		9 368	19 146
Autres immobilisations corporelles hors flotte		7 341	6 519
Immobilisations corporelles en cours		6 365	15 637
	TOTAL IMMOBILISATIONS CORPORELLES	32 522	52 142

PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS EN COURS

À la date de dépôt du document de référence, il n'existe pas de projet engagé, unitairement significatif, autre que :

- la poursuite du déploiement de l'ERP groupe dans les filiales du groupe,
- l'investissement dans un nouveau bâtiment en Île-de-France pour les activités Manitou Center,
- l'agrandissement de l'usine basée en Italie.

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, notamment :

- la construction d'une nouvelle usine à Candé, livrable en 2020,
- la construction d'un nouveau siège social sur Ancenis, livrable en 2020,
- l'acquisition d'un nouveau bâtiment pour l'activité Manitou Center en Allemagne, livrable en 2019.

2.2.5. FLUX DE TRÉSORERIE

La marge brute d'autofinancement augmente de 39,7 M€ à 121,7 M€ contre 82,0 M€ en 2017, résultat de l'amélioration continue de la rentabilité du groupe.

Le besoin en fonds de roulement augmente de 108,0 M€ du fait notamment d'un niveau de stock en progression de +114,4 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 -4,7 M€ contre 35,3 M€ en 2017.

Les flux d'investissements augmentent de 6,6 M€ par rapport à l'exercice antérieur à 41,5 M€.

Le groupe a par ailleurs procédé à la distribution de dividendes pour 23,9 M€.

Ainsi au 31 décembre 2018, la trésorerie ressort à -0,6 M€ pour 34,1 M€ en trésorerie d'ouverture.

	M€	2017	2018
Marge brute d'autofinancement		82,0	122,5
Variation du BFR		-37,4	-108,1
Flotte locative immobilisée		-9,4	-19,1
Flux opérationnels		35,3	-4,7
Investissement de développement		-39,8	-46,4
Dividendes reçus d'entreprises associées		4,6	4,9
Flux d'investissement		-35,2	-41,5
Dividendes payés		-16,4	-23,9
Autres flux de financement		1,3	36,0
Flux de financement		-15,1	12,1
Var. trésorerie nette		-15,0	-34,0

2.2.6. POLITIQUE FISCALE

Le groupe Manitou s'engage à gérer sa politique fiscale d'une façon responsable et transparente.

Ainsi, le groupe veille à ce que Manitou BF et ses filiales respectent l'ensemble des règles et lois fiscales applicables dans tous les pays où le groupe Manitou exerce son activité. En particulier, cela implique que toutes les déclarations fiscales requises par la loi ou les règlements soient déposés en temps utile, et que toutes les taxes et prélèvements soient payés en conséquence. Concernant les transactions transfrontalières, Manitou se conforme aux règles de l'OCDE et veille à ce que les politiques de prix de transfert mises en œuvre au sein du groupe respectent le principe « de pleine concurrence ». De plus, le groupe ne met pas en place de stratégies fiscales agressives déconnectées de la réalité opérationnelle ou de montages fiscaux artificiels. Le groupe ne dispose donc pas de filiales dans des pays considérés comme des paradis fiscaux.

En 2018, le montant consolidé d'impôts sur les sociétés comptabilisé par Manitou s'élève à 38,1 M€. Ce montant correspond à un taux effectif d'impôt de 31,7 % en 2018 (32,1 % en 2017). Le taux effectif d'impôt du groupe est inférieur au taux d'impôt sur les sociétés en France, où le siège de Manitou BF est établi. La différence entre le taux effectif d'impôt du groupe et le taux français d'impôt sur les sociétés (34,4 % pour l'exercice fiscal 2018, hors surtaxes exceptionnelles à l'impôt sur les sociétés) est explicitée dans la note 21.

La charge d'impôts des sociétés en France ressort à 20,9 M€, soit 55 % de l'impôt consolidé du groupe.

2.2.7. LA SOCIÉTÉ MÈRE MANITOU BF

LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE MANITOU BF

Le chiffre d'affaires de Manitou BF connaît une progression de 18 % à 1 371 M€ pour 1 165 M€ en 2017, tirée par la forte accélération des ventes de chariots télescopiques et de nacelles.

D'un point de vue géographique, l'Europe du Nord et la zone Amériques connaissent la plus forte accélération même si la zone Europe du Sud reste en expansion. La zone APAM (Asie, Pacifique, Afrique & Moyen-Orient) est en très léger recul.

LES RÉSULTATS DE MANITOU BF

Pour 2018, le résultat d'exploitation s'établit à 53,4 M€ en hausse de 17 % par rapport à l'année précédente. Il est arrêté à 3,9 % soit une performance équivalente à 2017.

L'effet favorable de la forte hausse de l'activité est effacé par le décalage généré dans l'application des hausses prix de vente par rapport aux hausses sur les prix d'achats du fait d'un carnet de commandes très long, des surcoûts opérationnels liés aux montées en cadence de la production et des charges de structure plus importantes pour accompagner le développement du groupe à l'International.

Le résultat financier est en augmentation forte de 28,2 M€, impacté par un ajustement de la valorisation des titres de participation de +10 M€ sur l'exercice, tandis que l'ajustement en 2017 était défavorable (-8 M€). Le résultat financier intègre également les dividendes reçus en croissance de +13 M€ sur l'exercice.

La charge d'impôt progresse de 20 % à 15,8 M€ compte tenu de la performance financière de l'exercice. À noter que l'année 2017 intègrait le versement d'une taxe exceptionnelle (15 % de l'impôt) décidée par le gouvernement français en décembre 2017. Le résultat net ressort à 69 M€ contre 38 M€ en 2017.

DONNÉES EN NORMES IFRS

Les agrégats principaux de Manitou BF en normes IFRS sont un chiffre d'affaires de 1 139 M€, un résultat opérationnel courant de 55 M€ et un résultat net de 44 M€.

2.2.8. 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 du groupe Manitou en France.

En 2018, l'entité a réalisé une production financière de 55,2 M€. Le résultat net ressort à 1,8 M€, mis en équivalence pour 0,9 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 79,9 M€ en 2018. Le résultat net après impôt de 2,9 M€ a été mis en équivalence à hauteur de 1,4 M€ dans les comptes du groupe.

2.2.9. AUTRES INFORMATIONS RELATIVES À L'EXERCICE 2018

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 466 451 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 2018 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 2018 sont identiques à celles utilisées dans les états financiers au 31 décembre 2017, à l'exception des changements de méthodes comptables liés à l'application des normes IFRS 9 et 15 (voir note 1.2.1 et note 2 des annexes aux comptes consolidés).

L'ensemble des sociétés a été consolidé selon la méthode de l'intégration globale à l'exception de Manitou Finance Ltd. et de Manitou Finance France SAS. Les titres de la société Hangzhou Manitou Machinery Equipment sont classés en actifs disponibles à la vente (voir note 4 des annexes aux comptes consolidés).

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 2,9 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	-					2 894
Montant total des factures concernées HT (M€)	-	4,7	0,4	0,5	1,4	7,0
Pourcentage du montant total des achats HT de l'exercice	-	0,4 %	0,0 %	0,0 %	0,1 %	0,7 %

FACTURES EXCLUES DU (A) RELATIVES À DES DETTES ET CRÉANCES LITIGIEUSES NON COMPTABILISÉES

Nombre des factures exclues	1 066
Montant total des factures exclues (M€)	4,1

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	-					9 001
Montant total des factures concernées HT (M€)	-	12,5	3,4	2,3	7,6	28,5
Pourcentage total du chiffre d'affaires HT de l'exercice	-	0,9 %	0,3 %	0,2 %	0,6 %	2,0 %

FACTURES EXCLUES DU (A) RELATIVES À DES DETTES ET CRÉANCES LITIGIEUSES NON COMPTABILISÉES

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 et ses ambitions, le groupe continue d'investir dans l'innovation, l'amélioration de ses produits et l'introduction de nouveaux modèles produits et services. Les équipes de développement sont réparties dans sept 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 2018, 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. Le groupe a notamment :

- été le premier au monde, dans le cadre d'une collaboration avec un motoriste, à présenter un prototype de chariot télescopique tout électrique. Ce prototype répond à la démarche RSE du groupe et démontre l'implication de Manitou à réduire le coût de fonctionnement, la consommation de carburant et les émissions polluantes de ses machines,
- introduit sur le marché plusieurs modèles « low hybrid » équipés de solutions qui permettent de stopper le moteur lorsque la machine n'est pas sollicitée,
- préparé, pour 2019, une offre digitale à destination de l'ensemble de ses clients avec des machines connectées. Une application permettra de suivre l'état de l'engin, de le localiser et d'obtenir des conseils, y compris sous forme de vidéos,
- poursuivi ses travaux afin de répondre aux évolutions normatives.

En effet, 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 2018, le groupe Manitou a mis sur le marché des machines conformes à l'évolution de la directive européenne « Tracteur », qui autorise notamment les véhicules agricoles à rouler à 40 Km/h sur route. La directive impose des modifications techniques importantes sur les machines agricoles (freinage, direction, visibilité...).

Dès cette année, la principale évolution réglementaire 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 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 et durant une période donnée. 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	2017		2018	
	Montant	% du CA	Montant	% du CA
Frais capitalisés	7,7	0,5 %	9,6	0,5 %
Frais non capitalisés et dotations aux amortissements	20,8	1,3 %	23,9	1,3 %
TOTAL	28,5	1,8 %	33,5	1,8 %

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 2018, l'année a été marquée par :

- le lancement d'un nouveau chariot télescopique articulé à destination du marché agricole,
- la déclinaison de la gamme New Ag récemment lancée sur les marchés américains et hors Europe,
- la finalisation du renouvellement de la gamme de chariots élévateurs,
- une offre accrue de nacelles sur le marché américain,
- le renouvellement de notre gamme de nacelles articulées thermiques.

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 2018 s'élève à 94. Par ailleurs 13 demandes de brevets ont été déposées en 2018.

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

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).

INDICES

CAC ALL SHARES
 CAC ALL-TRADABLE
 CAC INDUSTRIALS
 CAC MID&SMALL
 CAC PME
 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 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
TOTAL/ + HAUT/ + BAS	4 211 891	34,8	18,4		

Période	Volume	+ Haut €	+ Bas €	Fin de mois	Capitalisation boursière (M€)
Janvier 2018	307 723	34,4	29,5	34,4	1361
Février	341 143	37,3	32,1	36,6	1448
Mars	464 721	36,8	31,4	34,5	1365
Avril	248 355	37,7	32,1	37,7	1494
Mai	293 087	38,0	35,2	35,5	1404
Juin	347 717	36,8	31,1	32,3	1279
Juillet	463 507	33,0	29,9	32,6	1293
Août	268 933	34,8	30,7	31,2	1238
Septembre	266 438	32,5	28,7	31,9	1263
Octobre	374 634	31,9	22,2	25,0	990
Novembre	311 108	26,6	22,0	25,7	1017
Décembre	421 911	26,4	18,5	22,4	889
TOTAL/ + HAUT/ + BAS	4 109 277	38,0	18,5		

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 2019

La dynamique des prises commandes ainsi que l'ampleur du carnet permettent au groupe d'anticiper une progression de chiffre d'affaires de l'ordre de 10 % pour l'exercice 2019, assortie d'une amélioration du pourcentage du résultat opérationnel courant de l'ordre de 40 points de base, soit aux environs de 7,3 % du chiffre d'affaires.

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.