



MANITOU
GROUP

Résultats S1 2022

Michel Denis, Directeur Général
Hervé Rochet, Secrétaire Général

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD

GEHL

MUSTANG
BY MANITOU

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

- Chiffre d'affaires S1 22 de **1 057 M€**, +9 % vs. S1 21, +6 % en comparable*
- Prises de commandes machines T2 22 de **791 M€** vs. 858 M€ en T2 21
- Carnet machines T2 22 à **3 554 M€** vs. 1 788 M€ en T2 21
- Résultat opérationnel courant à **45,8 M€** (4,3 %) vs. 85,0 M€ (8,8 %) au S1 21
- Résultat net à **29,3 M€** vs. 64,2 M€ au S1 21
- EBITDA à **68,2 M€**** (6,5 %) vs. 109,6 M€** (11,3 %) au S1 21
- Dette nette*** à **172 M€**, gearing*** de 22 %

Accélération, inflation et tension dans la supply chain

Les données exprimées en pourcentage entre parenthèses expriment un pourcentage du chiffre d'affaires

* à périmètre et taux de change constants

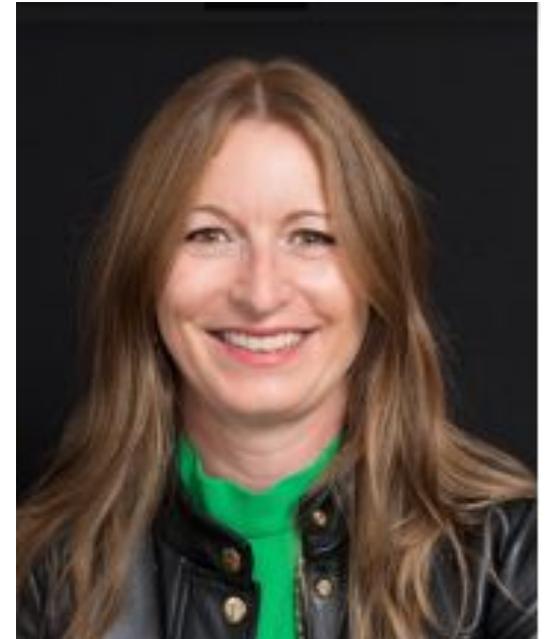
** EBITDA : Résultat opérationnel avant dotations et reprises d'amortissements et pertes de valeur, retraité de l'impact IFRS 16 (sur 6 mois)

*** Dette nette et Gearing hors engagements de location IFRS 16

Evolution du Comité Exécutif

Christine Prat a été nommée le 4 juillet nouvelle Executive Vice President des Ressources Humaines du groupe, membre du Comité Exécutif. Diplômée de l'EISTI, elle est riche d'une double expérience puisqu'elle a occupé des postes de Direction Supply Chain & Customer Service avant de construire son professionnalisme de DRH.

Le fil rouge qui structure son parcours - plus de 15 ans de Direction des Ressources Humaines dans l'industrie agro-alimentaire (Danone) et la high tech (SalesForce, Diebold Nixdorf) - est la recherche constante du développement du plein potentiel des équipes au service du développement de l'entreprise, cela dans des contextes de forte transformation.



Faits marquants

- Annonce d'un plan d'investissements de 70 millions d'euros (80M\$) pour nos deux sites de production nord-américains de Yankton et Madison
- Inauguration de la nouvelle usine de nacelles à Candé (49)
- Inauguration des nouveaux bâtiments de Manitou Deutschland



Faits marquants

- **Prise de participation majoritaire dans la société finlandaise Lifttek** basée près de Helsinki
- **Litige JCB contre Manitou en Grande-Bretagne** : 3 brevets JCB sur 4 invalidés par la justice britannique. Pas d'impact sur l'activité du groupe. Manitou se réserve le droit de solliciter un appel dans le cadre de la procédure courant jusqu'en 2023
- **Prix "European Rental Awards"** : le chariot télescopique ULM primé



Faits marquants

- **On The Way Up 2** : deuxième édition du rendez-vous annuel de Manitou Group dédié à la RSE
- **Présentation des deux objectifs majeurs de notre trajectoire bas carbone 2030** : réduire de 46,2 % nos émissions de carbone directes et indirectes, tout en réduisant de 33,7 % les émissions de CO2 des machines par heure d'utilisation
- **Validation par le SBTi** de la trajectoire carbone scope 1, 2 et 3
- **Nouveau contrat de financement** du groupe sur 5 ans (avec une possibilité d'extension de 2 ans) pour **375 M€** avec une incremental facility de 200 M€.



/ Activité S1 2022



Activité T2 2022

Chiffre d'affaires T2 2021						Chiffre d'affaires T2 2022				
Eur. Sud	Eur. Nord	Amériques	APAM	Total	M€ % tot.	Eur. Sud	Eur. Nord	Amériques	APAM	Total
135 27%	168 34%	73 15%	39 8%	414 83%	Division Produits	186 31%	191 31%	92 15%	42 7%	511 84%
29 6%	29 6%	15 3%	11 2%	84 17%	Division S&S	34 6%	31 5%	19 3%	12 2%	96 16%
164 33%	197 40%	88 18%	50 10%	498 100%	Tot.	220 36%	222 37%	111 18%	53 9%	607 100%

S&S : Services & Solutions

Évolution plus favorable que celle du groupe

Activité S1 2022

Chiffre d'affaires S1 2021						Chiffre d'affaires S1 2022				
Eur. Sud	Eur. Nord	Amériques	APAM	Total	M€ % tot.	Eur. Sud	Eur. Nord	Amériques	APAM	Total
254 26%	331 34%	146 15%	71 7%	803 83%	Division Produits	298 28%	320 30%	166 16%	81 8%	866 82%
59 6%	59 6%	28 3%	20 2%	167 17%	Division S&S	69 6%	65 6%	34 3%	23 2%	191 18%
313 32%	390 40%	175 18%	91 9%	970 100%	Tot.	367 35%	386 36%	201 19%	103 10%	1057 100%

S&S : Services & Solutions

Évolution plus favorable que celle du groupe

Evolution vs. S1 2021



CA. en M€ <i>en %</i>	Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM	Total
Division Produits	+45 <i>+18%</i>	-11 <i>-3%</i>	+20 <i>+14%</i>	+10 <i>+13%</i>	+63 <i>+8%</i>
Division S&S	+9 <i>+15%</i>	+7 <i>+11%</i>	+6 <i>+20%</i>	+2 <i>+12%</i>	+24 <i>+14%</i>
Total	+54 <i>+17%</i>	-4 <i>-1%</i>	+26 <i>+15%</i>	+12 <i>+13%</i>	+87 <i>+9%</i>

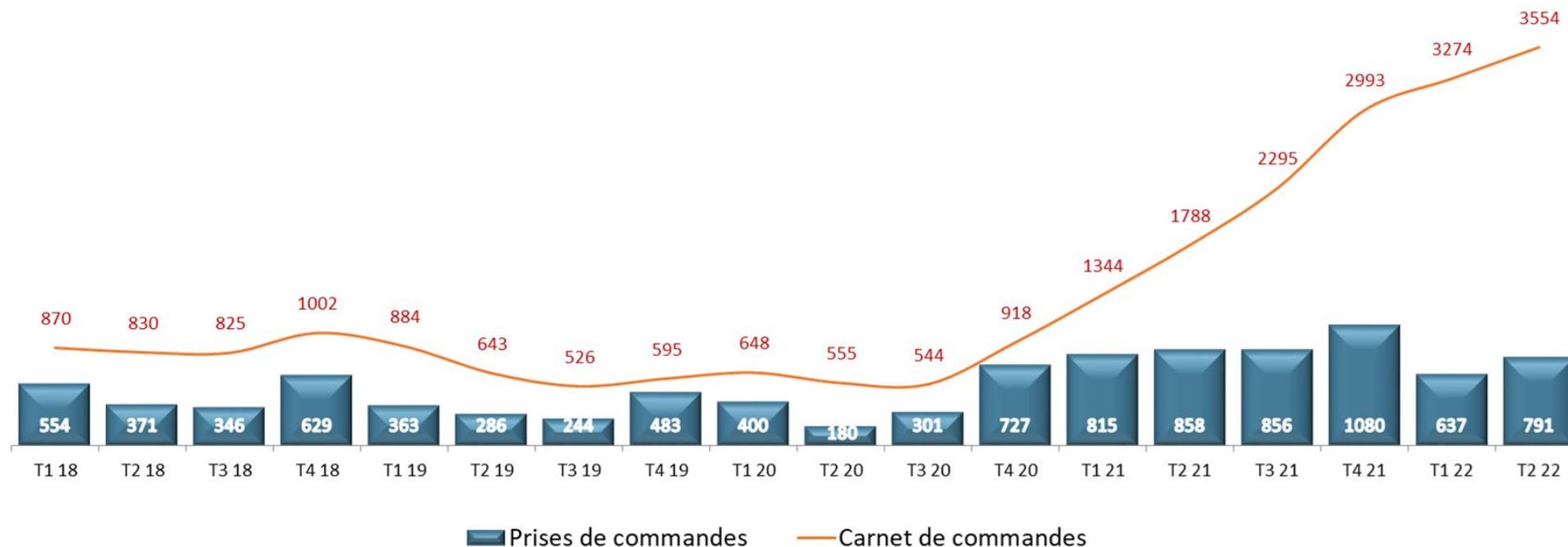
Evolution vs. S1 2021



CA. en M€ <i>% vs. CA N-1</i>	2021.06	Impact taux de change	Impact variation de périmètre	Evolution en comparable *	2022.06
Division Produits	803	20 <i>3%</i>	1 <i>0%</i>	42 <i>5%</i>	866 <i>8%</i>
Division S&S	167	5 <i>3%</i>	0 <i>0%</i>	19 <i>11%</i>	191 <i>14%</i>
Total	970	25 <i>3%</i>	1 <i>0%</i>	61 <i>6%</i>	1 057 <i>9%</i>

* à périmètre et taux de change constants

Prises de commandes et carnet machines (M€)



Afin de limiter les effets de l'inflation, le groupe a intégré courant S1 2022 des mécanismes d'ajustement de ses prix de ventes lors de la livraison. Ces mécanismes influenceront la valorisation du carnet de commandes machines reporté et valorisé au prix du jour de la commande.

Division Produits

POINTS POSITIFS

- Accélération des cadences de production
- Mise en service de la nouvelle usine de nacelles
- Gestion de la crise des composants
- Accélération de la R&D
- Mécanisme d'ajustement des prix de ventes futurs



POINTS NÉGATIFS

- Performance financière
- Inflation sur les composants
- Tensions de la supply chain
- Délais de livraison clients
- Pression sur les marges et profondeur du carnet

M€	S1 2021	S1 2022
CA	803	866
	n/n-1 29,5%	7,8%
Rés.Op Courant	67	23
	% CA 8,4%	2,6%

Poursuite de la croissance et de la transformation, pression sur les marges

Division S&S

POINTS POSITIFS

- Très forte croissance de l'activité
- Niveau de performance financière
- Développement des services
- Acquisition de Lifttek en Finlande



POINTS NÉGATIFS

- Tensions sur la supply chain
- Difficulté à renouveler la flotte de machines de location du groupe

M€		S1 2021	S1 2022
CA		167	191
	n/n-1	17,6%	14,4%
Rés.Op Courant		18	23
	% CA	10,5%	12,0%

Croissance, structuration et performance

Résultats financiers



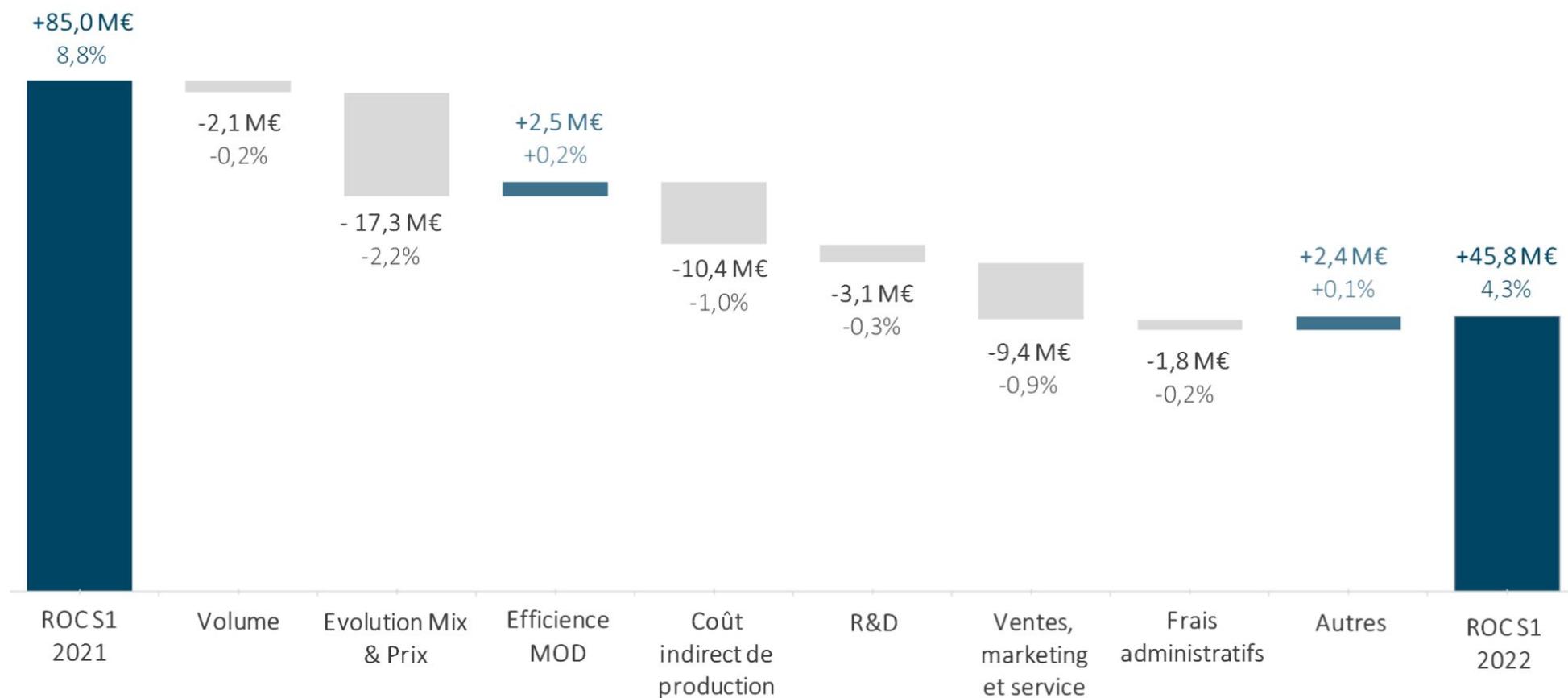
Compte de résultat

M€	Jun 21	Jun 22
	YTD	YTD
Chiffre d'affaires	970	1 057
Marge sur coûts des ventes	177	156
<i>% de CA</i>	<i>18,3%</i>	<i>14,8%</i>
Recherche & Dév	- 14	- 17
Ventes, Mkt., Services, Admin & Autres	- 79	- 93
Résultat opérationnel courant	85	46
<i>% de CA</i>	<i>8,8%</i>	<i>4,3%</i>
Produits et Charges opérationnelles non récurrentes	2	- 1
Résultat opérationnel	87	44
<i>% de CA</i>	<i>8,9%</i>	<i>4,2%</i>
Quote-part dans le résultat des entreprises mises en équivalence	1	1
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés MEE	88	45
Résultat financier	- 2	- 4
Impôt	- 21	- 12
Résultat net -100%	64	29
<i>% de CA</i>	<i>6,6%</i>	<i>2,8%</i>

Compte de résultat par division

M€			Juin 21		Juin 22	
	PRODUITS	S&S		PRODUITS	S&S	
Chiffre d'affaires	802,8	166,9	969,6	865,8	191,0	1 056,7
Marge sur coûts des ventes	130,3	46,9	177,2	100,0	56,0	156,0
<i>% de CA</i>	16,2%	28,1%	18,3%	11,6%	29,3%	14,8%
Résultat opérationnel courant	67,4	17,6	85,0	22,8	22,9	45,8
<i>% de CA</i>	8,4%	10,5%	8,8%	2,6%	12,0%	4,3%
Charges et produits opérationnels non récurrents	1,6	0,2	1,8	-1,3	-0,1	-1,4
Résultat opérationnel	69,0	17,7	86,8	21,5	22,9	44,4
<i>% de CA</i>	8,6%	10,6%	8,9%	2,5%	12,0%	4,2%

Évolution du résultat opérationnel courant vs. 2021



Bilan

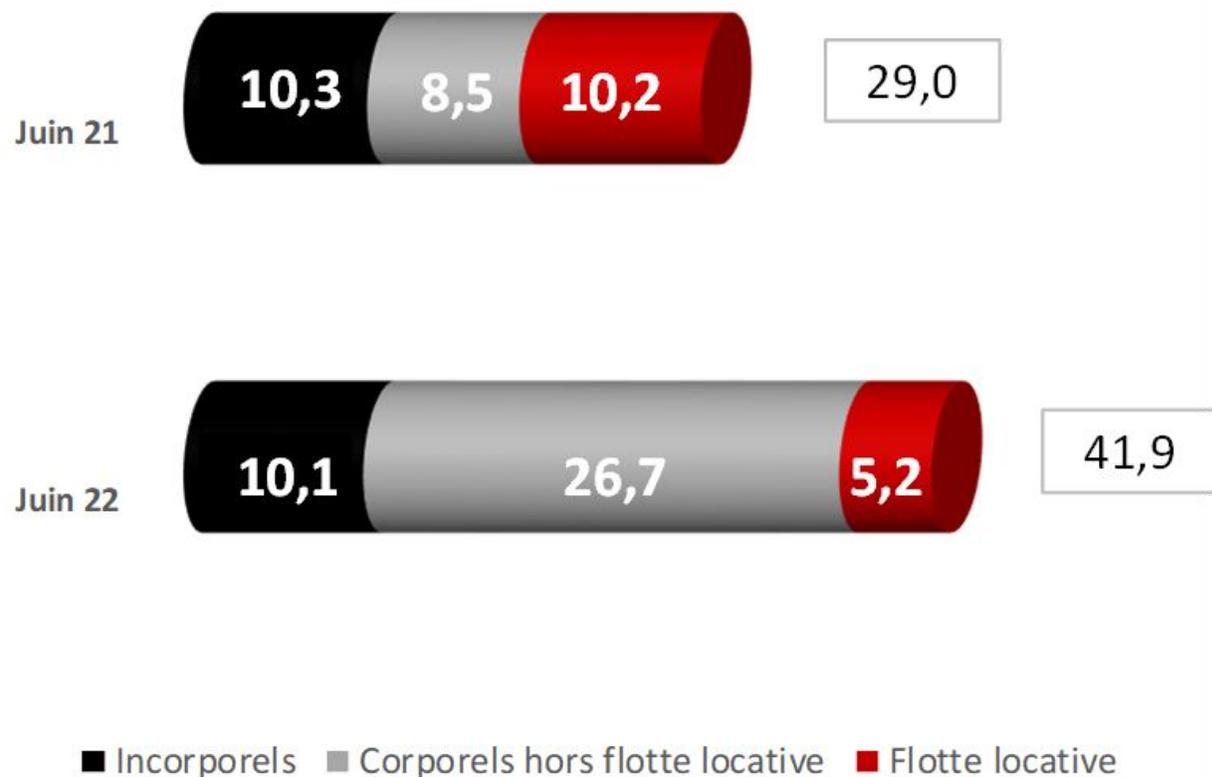
M€	Déc. 21	Juin 22	Var	Var %
Actifs non courants (excl. Financement des ventes et droit d'utilisation)	336	345	9	3%
Droit d'utilisation des actifs loués	20	20	0	-2%
Stocks	532	720	188	35%
Clients et comptes rattachés	326	380	53	16%
Créances de financement des ventes	8	8	0	-3%
Autres débiteurs courants	86	108	22	26%
Trésorerie, équivalents de trésorerie & actifs fin. courants	197	51	-145	-74%
Actifs non courants destinés à la vente	0,0	0,0	0,0	
TOTAL ACTIF	1506	1632	127	8%
Capitaux propres	751	780	29	4%
Passifs financiers	178	224	45	25%
Passifs de loyers	22	22	0	0%
Provisions	70	64	-5	-8%
Dettes fournisseurs	313	361	49	16%
Autres passifs non courants	13	12	-1	-8%
Autres passifs courants	159	169	10	6%
TOTAL PASSIF	1506	1632	127	8%
Besoin en fond de roulement en M€	473	678	205	43%
<i>% de CA</i>	25%	32%		
Rotation en jours de CA				
Stocks	102	123	20	20%
Clients (hors finct des ventes)	63	65	2	3%
Fournisseurs	-60	-62	-2	3%
Besoin en fond de roulement en jours	91	115	25	27%

Tableau de Flux de Trésorerie

M €	Jun 21	Jun 22
Flux opérationnels	93	-123
Capacité d'autofinancement	112	75
Impôts versés	-11	-9
Variation du BFR	2	-183
dont stocks	-8	-167
dont clients	-50	-47
dont créances de financement des ventes (nettes)	2	1
dont fournisseurs	54	44
dont autres créances et dettes d'exploitation	5	-14
Flotte locative immobilisée	-10	-5
Flux d'investissement	-10	-40
dont immobilisations (hors flotte locative)	-19	-37
dont investissements filiales	0	-4
dont cession immobilisations	10	0
dont cession de participations	0	0
dont fournisseurs d'immobilisations	-1	0
dont autres	0	0
Flux de financement	-22	-36
dont emprunts	3	-5
dont paiement dividendes	-23	-31
dont rachat actions propres	0	0
dont autres	-3	-1
Var. trésorerie nette	60	-199

Investissements

M€	Juin 21	Juin 22
R&D	8,4	6,8
ERP/IT	1,3	3,0
Autres incorporels	0,6	0,2
Incorporels	10,3	10,1
Bâtiments	2,0	11,4
Installations industrielles	5,4	12,9
Autres corporels	1,1	2,3
Corporels hors flotte locative	8,5	26,7
Flotte locative	10,2	5,2
Total	29,0	41,9



Endettement

M€	Déc. 21	Juin 22
Total trésorerie & actifs financiers	197	51
Dette bancaire (Club deal)	20	19
Emprunts obligataires & autres	130	130
Facilités (Découverts)	1	51
Crédit-bail	8	7
Instruments de couverture	6	4
Autres	13	13
Total passif	178	224
ENDETTEMENT NET (hors IFRS 16)	-19	172
Passifs de loyers IFRS 16	22	22
ENDETTEMENT NET	3	194
Gearing hors IFRS 16	-2%	22%
Leverage hors IFRS 16	-0,1	1,4
EBITDA hors IFRS 16	167	126
Gearing avec IFRS 16	0%	25%
Leverage avec IFRS 16	0,0	1,5
EBITDA avec IFRS 16	174	132

/ Perspectives 2022



Perspectives 2022

- Maintien de l'anticipation d'un chiffre d'affaires 2022 en progression de plus de 20 % par rapport à 2021
- Maintien de la suspension de guidance de marge opérationnelle en l'absence de visibilité

Annexes



Annexe - Définition

Données en comparable, soit à périmètre et taux de change constants :

- Périmètre : pour les sociétés acquises en 2022 (Lifttek le 2 mai 2022), retraitement, du jour de leur acquisition, au 30 juin 2022. Aucune société n'est sortie du périmètre sur 2022. Il n'y a pas de société acquise ni de société sortante en 2021.
- Application du taux de change de l'exercice précédent sur les agrégats de l'exercice en cours

Gearing :

- Ratio de la dette nette divisée par le montant des capitaux propres

Leverage :

- Ratio déterminé en divisant le montant de la dette nette de fin de période par l'EBITDA en 12 mois glissants. Il permet de mesurer le montant de la dette en nombre d'années d'EBITDA

EBITDA retraité de l'impact IFRS 16 :

- EBITDA calculé sur la base des normes IFRS applicables, hors effet de la norme IFRS 16

Dette nette et Gearing hors IFRS 16 :

- Dette nette calculée sur la base des normes IFRS applicables, hors effet de la norme IFRS 16