

LIFT

Stratégie Manitou Group

2026 - 2030

Présentation analystes - 30 avril 2025

MANITOU
GROUP

SET THE WORLD
IN MOTION





01

**RETOUR SUR LA
STRATÉGIE
NEW HORIZONS
2021 - 2025**

new horizons 2025

Objectifs

Dépasser
les attentes **clients**
avec des **services**
à valeur ajoutée



Piloter
la transition écologique
vers un modèle
économique durable



Améliorer
notre performance
en **rationalisant**
nos activités



Fonder
notre succès
sur **une équipe**
unie



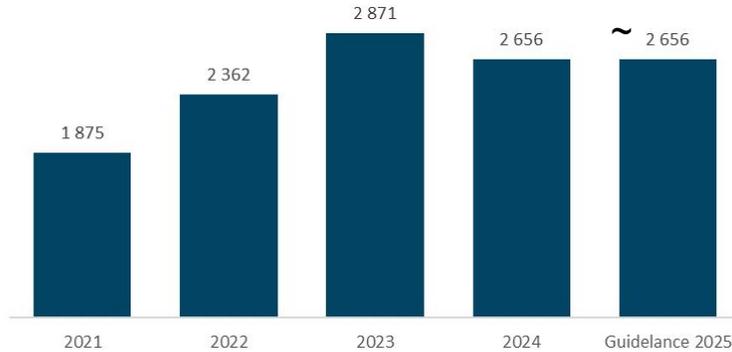
Avec la DATA comme levier et l'INNOVATION comme ADN

- ★ **Chiffre d'affaires** > 2,5 Md€
- ★ **Résultat Opérationnel Courant en % du CA** > 8 %
- ★ **EBITDA en % du CA** > 10 %
- ★ **Investissements 2021 - 2025** ≈ 460 M€

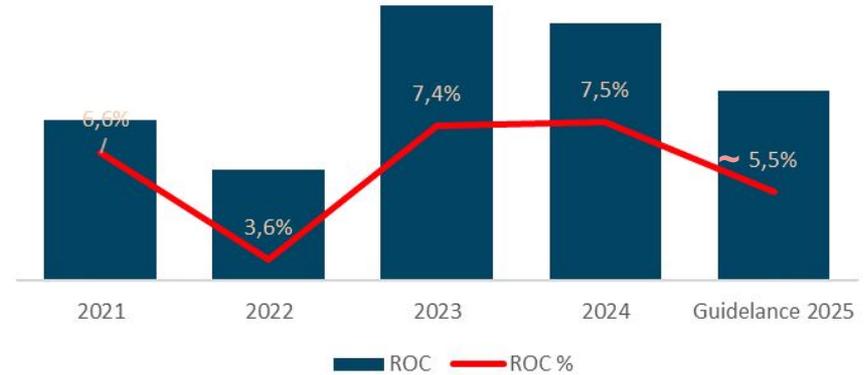
NEW HORIZON 2025

RÉSULTATS

Chiffre d'affaires (en M€)



ROC (en M€)

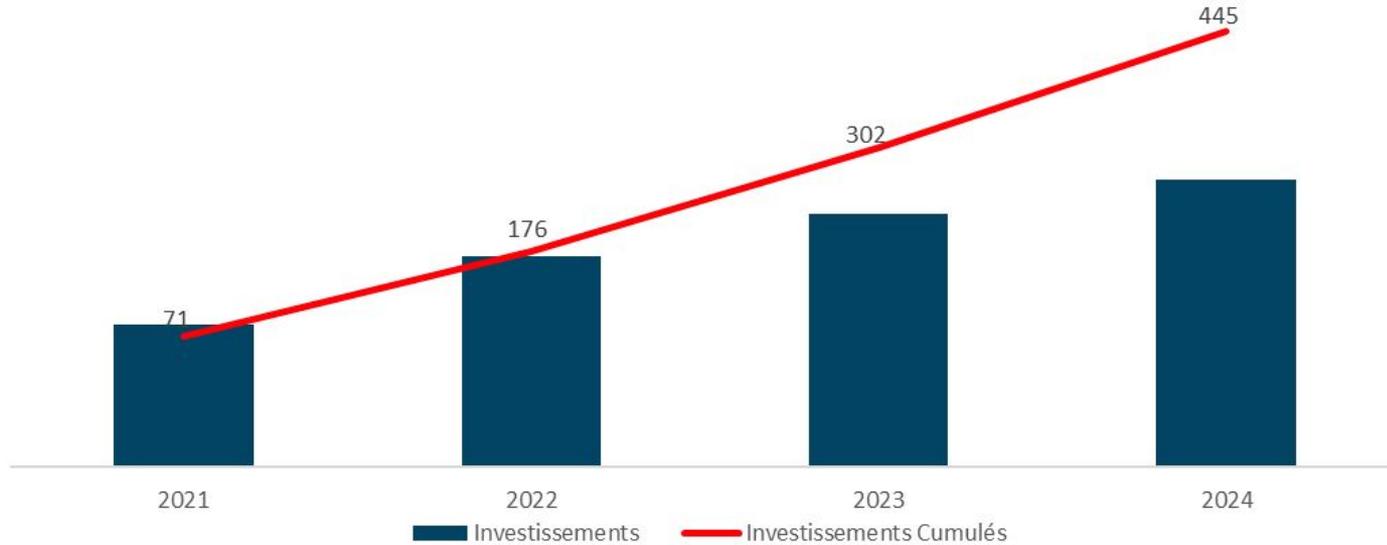


ROC : Résultat Opérationnel Courant



NEW HORIZONS 2025

INVESTISSEMENTS (M€)



Objectifs 2021-2025 :

Plan New Horizon plan 460 M€
+ Nouvelle usine mécano soudure de Candé 60 M€





02

**STRATÉGIE 2030
MANITOU GROUP**



NOTRE VISION



RENDRE LA VIE SÛRE ET FACILE

Chez Manitou Group nous considérons la vie humaine, l'environnement
comme un capital à protéger et à développer.

Nous y contribuons à travers des marques fortes qui visent à améliorer
la sécurité et la qualité de vie au travail des utilisateurs.

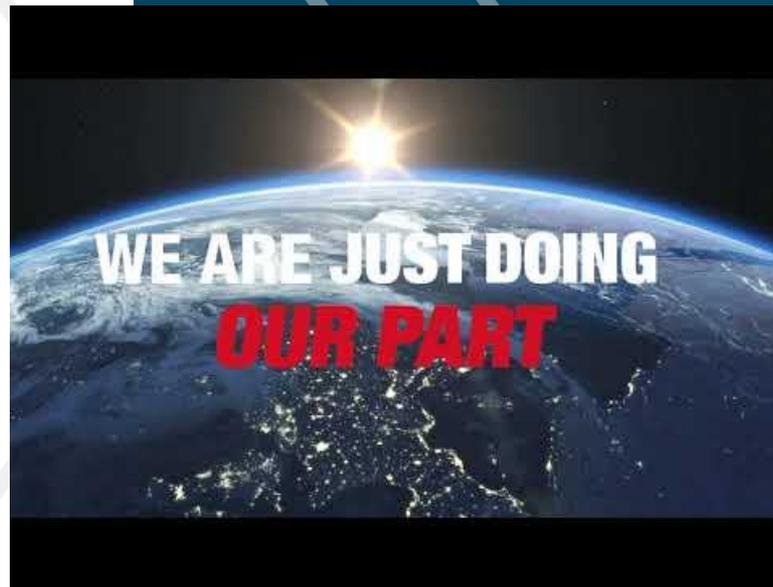
Des marques engagées à limiter leur impact environnemental
tout en concevant des solutions performantes.





NOTRE *MISSION*

Référence mondiale de la manutention, de l'élévation de personnes et du terrassement, **Manitou Group** a pour mission **d'améliorer** les conditions de travail, de sécurité et la performance partout dans le monde, tout **en préservant l'Homme et son environnement.**



8 évolutions majeures à court-terme

UN NOUVEL ORDRE MONDIAL

REMANIEMENT GÉOPOLITIQUE

PROTECTIONNISME

CONCURRENCE

INÉGALITÉ FACE AUX CRISES
ÉNERGÉTIQUE ET DES
RESSOURCES

UNE VOLATILITÉ AMPLIFIÉE

INFLATION & TAUX
D'INTÉRÊTS VOLATILES

MULTI-PERTURBATION DE
L'APPROVISIONNEMENT

ACCÉLÉRATION DE L'IA
ET RISQUES CYBER

DÉFI DES TALENTS



Les nouvelles exigences des clients poussent Manitou Group à s'adapter

Rapport qualité-prix :
la clé du succès

- Réduction du coût total de possession (TCO) et rapport qualité-prix (machines et des services)
- Meilleure performance après-vente et services
- Fonctionnalités à valeur ajoutée : productivité, sécurité, support à la pénurie de talents

Les clients exigent de la **valeur-ajoutée grâce aux données et à la digitalisation**

- Le numérique et les données pour une fluidité du parcours client
- Exigences accrues en matière de réactivité et d'anticipation des services
- Possibilité de suivre la durée de vie de la machine grâce aux jumeaux numériques

Les nouvelles exigences des clients poussent Manitou Group à s'adapter

De plus en plus, les clients demandent **des solutions durables de la part de partenaires durables**

- Machines d'occasion avec garantie constructeur, offre de remise à neuf, offre de pièces remanufacturées
- Réduction des émissions des machines
- Solutions de rétrofit

Les exigences des concessionnaires reflètent **les contraintes et opportunités de leur environnement**

- Fort besoin de **formation** due à la **pénurie de talents**
- Renforcement du **positionnement haut de gamme** tout en proposant des **machines compétitives** pour les segments les plus concurrentés

LIFT ?

Dans un monde en mouvement, qui voit l'émergence de nouvelles exigences (clients, collaborateurs...), de nouvelles tendances et de nouveaux rapports de forces, Manitou Group doit se transformer pour répondre à des enjeux forts : être plus orienté vers le client, plus fort, plus agile, plus pérenne, plus numérique, tout en restant plus respectueux des personnes et de leur environnement en 2030.

- » LIFT articulé autour de **4 piliers**,
- » Sera effectif au **1^{er} janvier 2026**
- » Feuille de route élaborée en **collaboration** avec le top 100 collaborateurs et en incluant nos dealers partenaires et certains fournisseurs clés
- » La combinaison de toutes les initiatives de cette feuille de route et du nouveau modèle opérationnel nous permettra de mener à bien la **transformation profonde** nécessaire dans **un monde en mouvement**

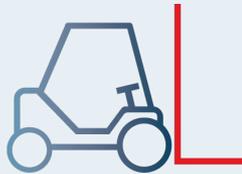


MANITOU
GROUP

STRATÉGIE LIFT

4 PILIERS

LEADERSHIP
SUR LES MARCHÉS
DE LA MANUTENTION
ET DE L'ÉLEVATION



INNOVATIONS
RESPONSABLES ET
ORIENTÉES CLIENT



FOCUS
SUR L'EXPÉRIENCE
CLIENT



TRANSFORMATION
POUR RÉUSSIR
L'AVENIR



STRATÉGIE LIFT

LEADERSHIP SUR LES MARCHÉS DE LA MANUTENTION ET DE L'ÉLEVATION

- Amplifier notre **leadership** sur le marché des chariots télescopiques
- Faire de la **nacelle élévatrice** le second pilier de notre offre
- Intensifier notre présence en **Amérique du Nord** et dans les **pays émergents**

INNOVATIONS RESPONSABLES ET ORIENTÉES CLIENT

- Développer un **état d'esprit "électrique"**
- Renforcer les **activités de seconde monte et de reconditionnement**
- Innover dans des **solutions robotisées**

FOCUS SUR L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Renforcer notre **réseau de concessionnaires**
- Poursuivre le développement des **Manitou Centers**
- Développer les **services basés sur la data**

TRANSFORMATION POUR RÉUSSIR L'AVENIR

- Renforcer l'**offre de proposition de valeur pour les salariés**
- Renforcer l'**agilité, la réactivité** et la **compétitivité**
- Mettre en place une nouvelle **organisation tournée clients**

MODÈLE OPÉRATIONNEL CIBLE (projet)*

3 RÉGIONS :

Connaissance du marché et des clients, développement commercial et croissance

4 FONCTIONS

*TRANSVERSES :
centrées sur le client, stratégies, présence globale, cohérence mondiale, excellence et réduction des coûts*

3 FONCTIONS

*CORPORATE :
une meilleure performance locale grâce à une meilleure performance globale*

	Europe	Amérique du Nord	LAPAM	

PRÉSENTATION SECTORIELLE À COMPTER DE 2026

Europe	Amérique du Nord	LAPAM*
Compte de résultat groupe		

*Latin & Central America, Africa, Pacific-Oceania, Asia, Middle East



2030

OBJECTIFS CHIFFRÉS



Chiffre d'affaires
> 3,8 Md€



ROC
> 7,5 % du CA



EBITDA
> 10 % du CA



INVESTISSEMENTS
~ 600 M€



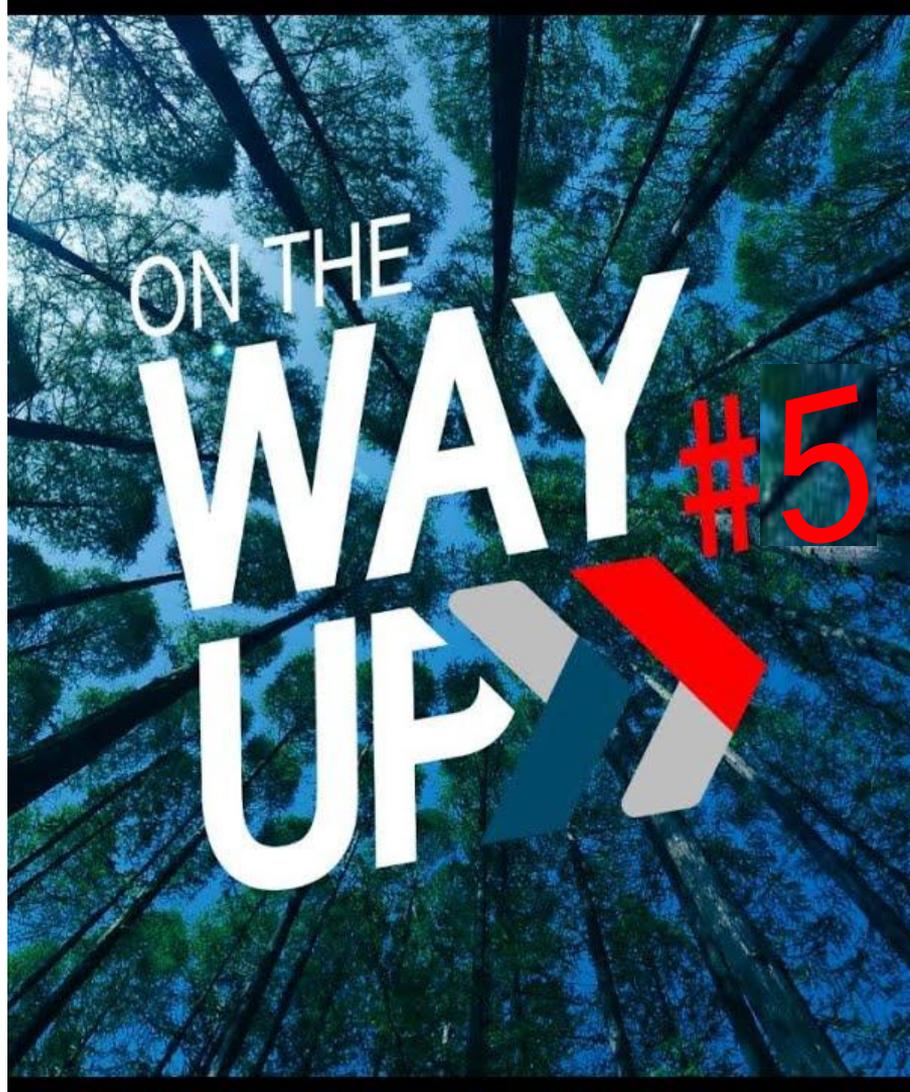
**MACHINES
ÉLECTRIQUES**
28 % des machines
vendues



OBJECTIFS RSE

L'ensemble du projet LIFT a été construit en intégrant les enjeux RSE.

En **novembre 2025**, lors de la 5^e édition de notre événement RSE "**On The Way Up**", nous présenterons en direct la feuille de route RSE 2026-2030 de Manitou Group.





MERCI

MANITOU
GROUP

SET THE WORLD
IN MOTION

