

Résultats 2025

Michel Denis - President and CEO
Céline Brard - Chief Financial Officer

MANITOU
GROUP

SET THE WORLD
IN MOTION

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.

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 protégeant l'Homme et son environnement.

SET THE WORLD
IN MOTION



Vie du groupe



Activité 2025



Résultats financiers



04

Perspectives 2026



Stratégie LIFT 2030



01

Vie du groupe

**Hommage
à M. Marcel Braud,
Président d'honneur**

1932 - 2026



Faits marquants - Gouvernance

Annonce du nouveau Comité exécutif

- » Piloter la nouvelle structure opérationnelle articulée autour de trois zones géographiques, soutenues par des fonctions globales et corporate, afin de :
 - » renforcer la proximité avec ses clients
 - » accélérer sa croissance internationale
 - » porter ses ambitions d'innovation et de digitalisation.



(de gauche à droite)

1. Steve RYDER - President LAPAM*
2. Corinne LE GUYADER - Chief commercial excellence & service officer
3. Hervé ROCHET - Chief transformation & governance officer
4. Elisabeth AUSIMOUR - Chief innovative business & technologies officer
5. Maurizio ACHILLI - Chief procurement officer
6. Michel DENIS - President & CEO

7. Brad BOEHLER - President North America
8. Pierre PAINEAU - Chief manufacturing & industrial officer
9. Jean ROUAULT - President distribution Europe
10. Christine PRAT - Chief HR officer
11. Céline BRARD - Chief financial officer

**Amérique latine, Asie-Pacifique, Afrique et Moyen-Orient.*

Faits marquants - Gouvernance

» Evolution de la gouvernance

- » Le troisième mandat de Michel Denis arrive à son terme le 11 juin 2026, à l'issue de l'Assemblée générale. Un processus de recrutement a été lancé par le Conseil d'administration pour désigner son successeur.
- » Conformément à la demande du Conseil d'administration, Michel Denis continuera d'exercer pleinement ses fonctions jusqu'à la fin de son mandat assurant ainsi une transition fluide et organisée.



Acquisitions

- » **Acquisition de l'activité robotique de la société Sitia**
 - » En cohérence avec la nouvelle feuille de route LIFT
 - » Afin de faire de la robotisation un axe d'innovation structurant en se dotant de compétences reconnues dans ce domaine



Joint-venture

- » **Création d'une joint-venture pour la fabrication et distribution de batteries**
 - » Signature d'un accord avec son partenaire historique Hangcha
 - » Batteries lithium-ion pour véhicules industriels



RSE & innovation

- » **Manitou Group s'engage dans une logistique internationale décarbonée**
 - » Premier envoi de chariots télescopiques à destination du Canada et des États-Unis. À terme envoi de nacelles également.
 - » Réduction de plus de 80 % des émissions de CO₂ comparé à un cargo classique de même capacité.



Produits & innovation

- » **Lancement de deux nouveaux chariots télescopiques électriques lors du salon Bauma à Munich**
 - » Deux modèles de 14 m et 18 m avec une capacité de charge de 4 tonnes
 - » Des modèles équipés de batteries lithium-ion qui viennent élargir l'offre de machines électriques



Produits & innovation

- » **Présentation d'un second prototype à hydrogène lors du salon Bauma**
 - » Un chariot télescopique rotatif électrique de 22 m de hauteur de levage pour 6 t de capacité
 - » Un prolongateur d'autonomie à hydrogène fonctionnant avec une pile à combustible



Produits & innovation

- » **Présentation d'un nouveau chariot télescopique rotatif lors du salon Bauma**
 - » La plus grande hauteur de levage de la gamme avec 40 m pour 7 t de capacité
 - » Permet au groupe d'étendre sa gamme de rotatifs télescopiques



Produits & innovation

- » **Livraison des premiers chariots télescopiques 100 % électriques destinés à la construction, équipés de batteries Manitou**
 - » Dans le cadre de la stratégie de transition de Manitou Group vers des solutions de manutention plus durables
 - » Modèle équipé de batteries électriques développées en interne par sa filiale easyLi acquise en 2023



Produits & innovation

- » **Tests en conditions réelles du prototype de chariot télescopique rétrofit**
 - » En partenariat avec le groupe Kiloutou
 - » Six mois de tests sur trois chantiers pour viabiliser l'industrialisation de kits d'électrification
 - » Une solution de transition à la fois durable et circulaire avec une réduction de 40 % des émissions de gaz à effet de serre par rapport à une machine thermique



Produits & innovation

- » **Extension de la gamme de chargeuses compactes**
 - » Cinq nouveaux modèles — trois chargeuses compactes à pneus et deux chargeuses compactes sur chenilles — à forte capacité (de 1,4 t à 1,6 t).
 - » Parmi les meilleures de l'industrie en termes de force d'arrachement, de puissance hydraulique et de système hydraulique auxiliaire.



Réseau

- » Développement du réseau de concessionnaires de la marque GEHL en Amérique latine
 - » Objectifs : renforcer la qualité de service et la disponibilité des produits pour les clients de la région.
 - » Douze nouveaux points de distribution couvrant le Brésil, le Mexique, le Panama, le Pérou, et la Colombie avec le distributeur Chaneme.



CHANEME 

Awards

- » **Le prix « Technologie et innovation des véhicules » décerné au chariot télescopique rétrofit lors du salon Drive to Zero**
 - » Un prix récompensant les idées novatrices qui façonnent l'avenir de la mobilité décarbonée
 - » Une initiative qualifiée par le jury « d'excellente et répondant à un vrai besoin de décarbonation des chantiers »





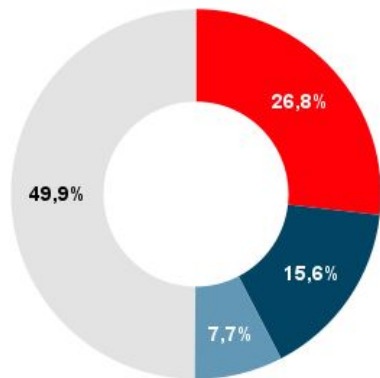
02

Activité 2025

MARCHÉS ADRESSABLES EN 2025 : 58,4 Md€

Marchés adressables par région - 2025

● Amérique du Nord ● Europe du Nord ● Europe du Sud
● Reste du monde



Marchés de la manutention tout-terrain
par gamme de produits en milliards €

PRODUITS	Mrd €	%
Nacelles élévatrices	6,3	27,4
Chariots télescopiques	5,9	25,7
Chargeuses compactes sur chenilles	5,2	22,6
Tractopelles	2,2	9,6
Chargeuses compactes sur pneus	1,6	7,0
Chargeuses compactes	1,2	5,8
Chariots embarqués	0,4	1,7
Chariots élévateurs tout-terrain	0,2	0,8
Total	23,0	100,0

Marchés de la manutention industrielle
par gamme de produits en milliards €

PRODUITS	Mrd €	%
Chariots élévateurs thermiques	13,9	39
Chariots de magasinage électriques	11,6	33
Chariot élévateurs électriques	9,9	28
Total	35,4	100

 **Marché adressable : marché potentiel auquel pourraient prétendre les machines des marques Manitou et Gehl.**
En recul par rapport à 2024 (- 9 % sur le marché de la manutention tout-terrain)

POSITIONNEMENT DU GROUPE en 2025



Leader



Challenger



Outsider

MONDE	EUROPE	AMÉRIQUE DU NORD	RESTE DU MONDE

Matériel de
manutention
tout-terrain



Nacelles
élévatrices
mobiles



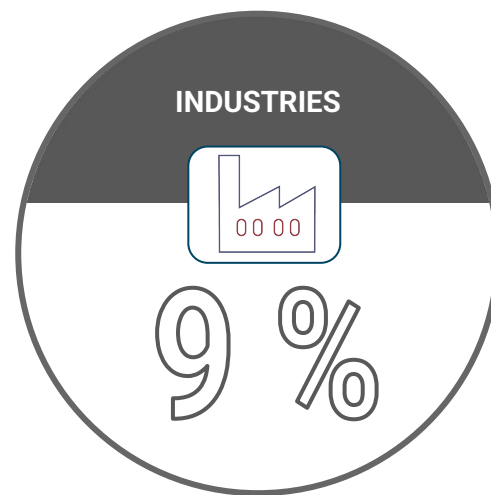
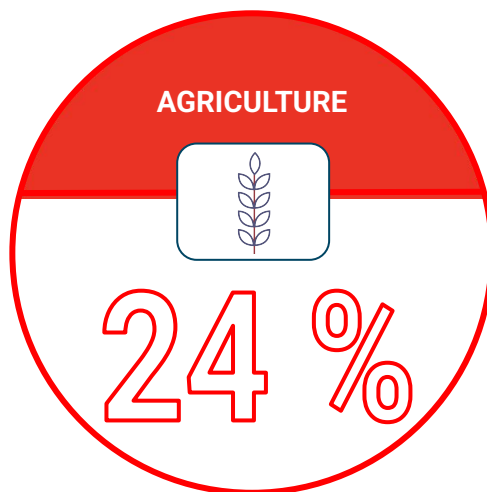
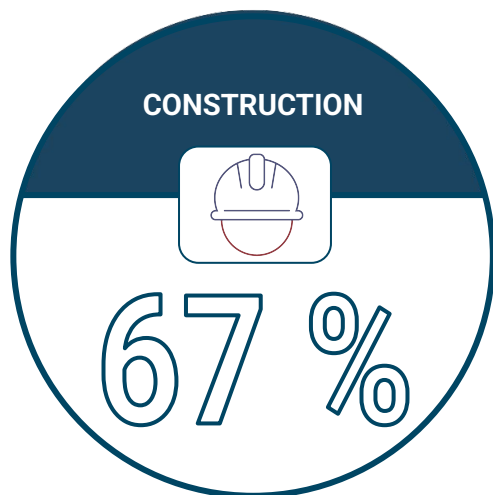
Équipement
compact &
tractopelles



Chariots
industriels et
magasinage



UNE PRÉSENCE sur 3 marchés*



En 2024, la répartition était respectivement de 63 %, 26 % et 11 %.

**Répartition du chiffre d'affaires en 2025.*

Faits marquants

- » CA 12 mois 2025 de **2 564 M€**, -3,5 % vs 12 mois 2024, - 2,3 % en comparable⁽¹⁾
- » Résultat opérationnel courant à **143 M€** (5,6 %) vs 199 M€ (7,5 %) en 2024
- » EBITDA retraité d'IFRS 16⁽²⁾ à **200 M€** (7,8 %, dont -0,7 pts lié au non récurrents) vs 262 M€ (9,9 %) en 2024
- » Résultat net part du groupe à **68 M€** vs 122 M€ en 2024
- » Dette nette⁽³⁾ de **212 M€** en réduction de 42,7 % vs 2024, gearing⁽³⁾ de **21,8 %**, leverage⁽³⁾ de **1,0**
- » Proposition de versement de dividende de **0,75 euro/action**

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

(1) à périmètre et taux de change constants

(2) EBITDA retraité d'IFRS 16 : Résultat opérationnel avant dotations et reprises d'amortissements et pertes de valeur, retraité d'IFRS 16

(3) Dette nette, Gearing et leverage retraités de l'impact IFRS 16 et de l'exclusion des puts sur minoritaires

Activité 12 mois

Chiffre d'affaires 12 mois 2024						Chiffre d'affaires 12 mois 2025					
Eur. Sud	Eur. Nord	Amériques	APAM	Total	M€ % tot.	Eur. Sud	Eur. Nord	Amériques	APAM	Total	
789 30%	759 29%	498 19%	201 8%	2 247 85%	Division Produits	771 30%	741 29%	431 17%	201 8%	2 144 84%	
152 6%	136 5%	67 3%	55 2%	409 15%	Division S&S	155 6%	135 5%	73 3%	57 2%	420 16%	
941 35%	894 34%	565 21%	256 10%	2 656 100%	Total	926 36%	876 34%	504 20%	258 10%	2 564 100%	

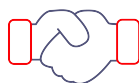
S&S : Services et Solutions

Évolution plus favorable que celle du groupe

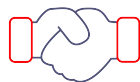
Évolution 12 mois 2025 vs 12 mois 2024

Chiffre d'affaires 12 mois 2025 vs 12 mois 2024

CA. en M€ <i>en %</i>	Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM	Total
Division Produits	-18 <i>-2,3%</i>	-17 <i>-2,3%</i>	-67 <i>-13,4%</i>	-1 <i>-0,3%</i>	-103 <i>-4,6%</i>
Division S&S	+3 <i>+2,3%</i>	-1 <i>-0,4%</i>	+6 <i>+9,2%</i>	+2 <i>+4,1%</i>	+11 <i>+2,8%</i>
Total	-15 <i>-1,6%</i>	-18 <i>-2,0%</i>	-60 <i>-10,7%</i>	+2 <i>+0,7%</i>	-92 <i>-3,4%</i>



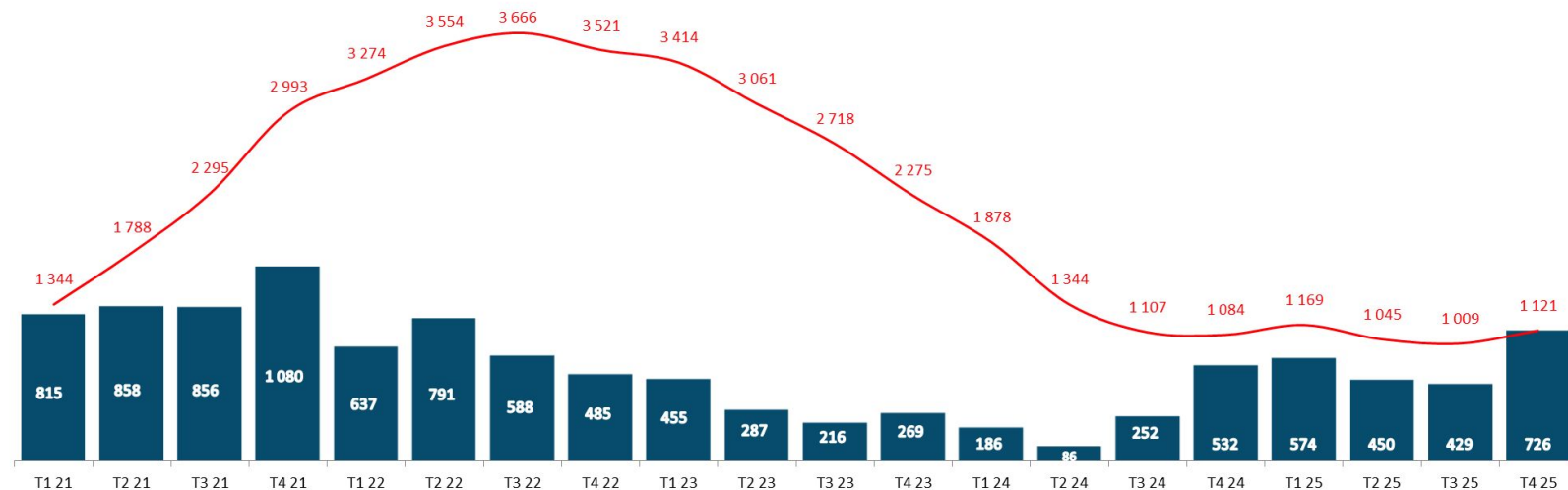
Évolution vs. 2024



CA. en M€ % vs. CA N-1	2024.12	Impact taux de change	Impact périmètre	Evolution en comparable*	2025.12
Division Produits	2 247	-26 -1,2%	0 +0,0%	-77 -3,4%	2 144 -4,6%
Division S&S	409	-5 -1,3%	0 +0,0%	16 +4,0%	420 +2,8%
Total	2 656	-31 -1,2%	0 +0,0%	-60 -2,3%	2 564 -3,4%

* à périmètre et taux de change constants

Prise de commandes machines et carnet (M€)



■ Prises de commandes — Carnet de commandes

Année	Chiffre d'affaires produits	Carnet de commandes (clôture)	En mois de chiffre d'affaires
2020	1 285	918	9
2021	1 535	2 993	23
2022	1 972	3 521	21
2023	2 472	2 275	11
2024	2 247	1 084	6
2025*	2 144	1 121	6

* Chiffre d'affaires sur 12 mois glissants et carnet de commandes réel à fin décembre



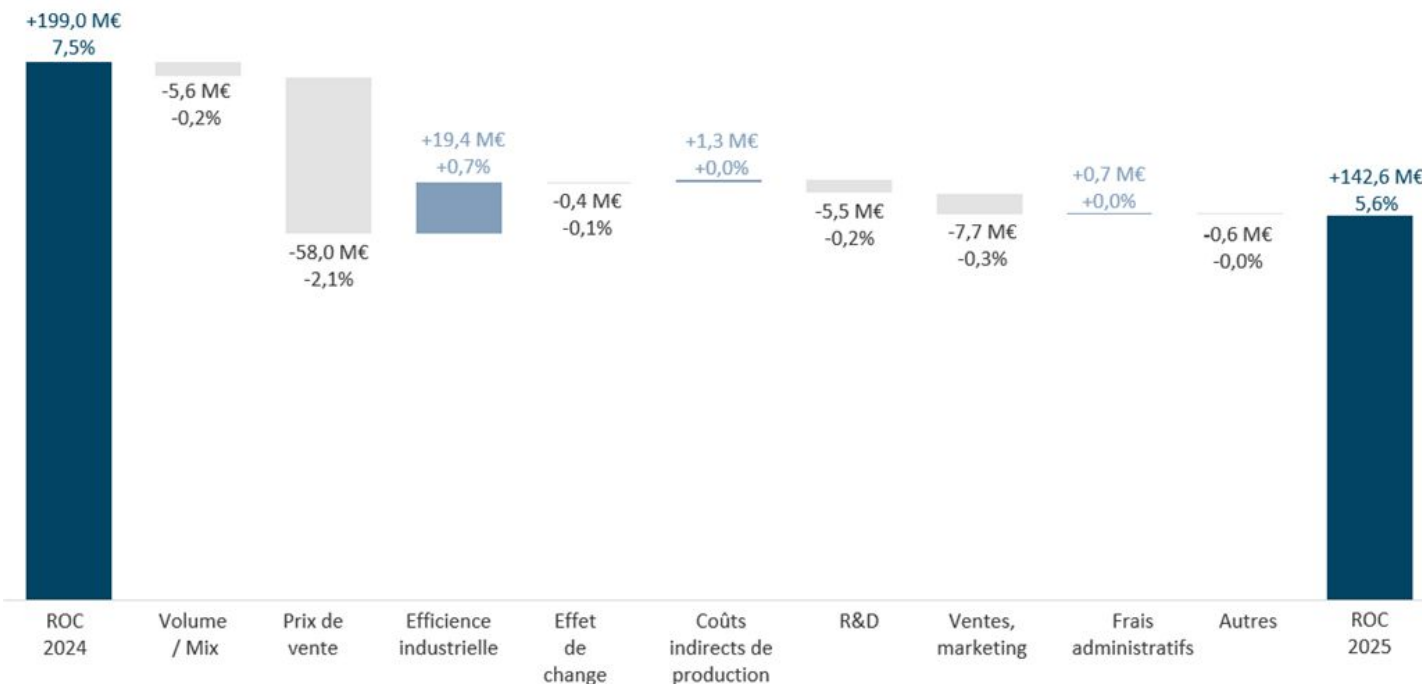
03

**Résultats
financiers**

Compte de résultat

M€		2025	2024
Chiffre d'affaires		2 564	2 656
Marge sur coûts variables		739	791
	% de CA	28,8%	29,8%
Frais fixes de production		-286	-291
Marge sur coûts des ventes		452	500
	% de CA	17,6%	18,8%
Recherche & Dév		-49	-44
Ventes, Mkt., Service, Admin & Autres		-261	-258
Résultat opérationnel courant		143	199
	% de CA	5,6%	7,5%
Charges et produits opérationnels non récurrents		-17	-4
	% de CA	-0,7%	-0,2%
Résultat opérationnel		126	195
	% de CA	4,9%	7,3%
EBITDA		200	262
Quote-part dans le résultat des entreprises mises en équivalence		3	3
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés MEE		129	198
Résultat financier		-22	-25
Impôt sur le revenu		-38	-51
Résultat Net - 100%		68	122
	% de CA	2,7%	4,6%

Évolution du résultat opérationnel courant 2025 vs. 2024



Efficienc e industrielle Impactée par les droits de douane (7 M€, -0,3 pts)

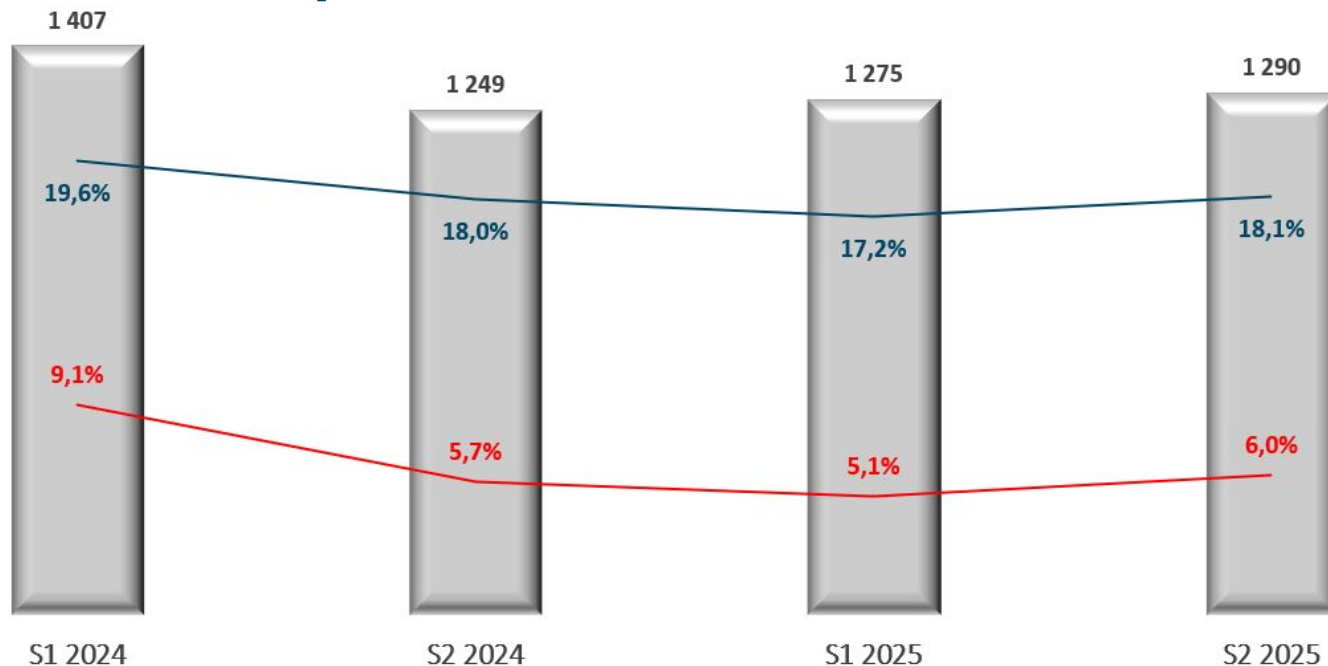
Hausse des amortissements conforme à notre plan d'investissement (8 M€, -0,3 pts)

Gestion rigoureuse des frais généraux pour limiter l'impact de l'inflation salariale (10 M€, -0,4 pts)

Compte de résultat par semestre

M€	S1 25	S2 25	2025	S1 24	S2 24	2024
Chiffre d'affaires	1 275	1 290	2 564	1 407	1 249	2 656
Marge sur coûts variables standards	377	367	744	431	380	812
% CA	29,6%	28,4%	29,0%	30,7%	30,5%	30,6%
Marge sur coûts variables	368	371	739	424	367	791
% CA	28,8%	28,8%	28,8%	30,1%	29,4%	29,8%
Frais fixes de production	-148	-138	-286	-148	-143	-291
Marge sur coûts des ventes	219	233	452	276	224	500
% CA	17,2%	18,1%	17,6%	19,6%	18,0%	18,8%
Recherche & Dév	-24	-25	-49	-22	-21	-44
Ventes, Mkt., Service, Admin & Autres	-131	-130	-261	-126	-132	-258
Résultat opérationnel courant	65	78	143	127	72	199
% CA	5,1%	6,0%	5,6%	9,1%	5,7%	7,5%
Charges et produits opérationnels non récurrents	-2	-15	-17	-1	-3	-4
EBITDA	99	101	200	160	102	262
% CA	7,7%	7,9%	7,8%	11,4%	8,2%	9,9%
Résultat opérationnel	63	63	126	126	69	195
% CA	5,0%	4,9%	4,9%	9,0%	5,5%	7,3%
Quote-part dans le résultat des entreprises mises en équivalence	1	2	3	1	1	3
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés MEE	65	64	129	128	70	198
Résultat financier	-12	-10	-22	-14	-11	-25
Impôt sur le revenu	-20	-19	-38	-32	-19	-51
Résultat Net - 100%	33	36	68	82	40	122
% CA	2,6%	2,8%	2,7%	5,8%	3,2%	4,6%

Évolution du CA (M€), de la marge et du résultat opérationnel par semestre



■ Chiffre d'affaires — Marge sur coûts des ventes en % de CA — Résultat opérationnel courant en % de CA

Compte de résultat par division

	PRODUITS	S&S	Déc. 25	PRODUITS	S&S	Déc. 24
Chiffre d'affaires	2 144	420	2 564	2 247	409	2 656
Marge sur coûts des ventes	347	105	452	394	106	500
% de CA	16,2%	25,0%	17,6%	17,5%	26,0%	18,8%
Résultat opérationnel courant	126	17	143	181	18	199
% de CA	5,9%	3,9%	5,6%	8,1%	4,4%	7,5%
Charges et produits opérationnels non récurrents	-15	-2	-17	-4	0	-4
Résultat opérationnel	111	14	126	177	18	195
% de CA	5,2%	3,4%	4,9%	7,9%	4,3%	7,3%

Division produits

Points positifs

- Hausse des prises de commande
- Part de marché en hausse
- Amélioration de l'efficacité industrielle et adaptation des coûts fixes de production
- Réduction des stocks de produits finis et composants
- Poursuite des efforts d'investissements
- Renforcement des efforts de R&D avec la reprise des activités robotiques de la société Sitia
- Electrification des gammes



Points négatifs

- Recul de l'activité
- Pression sur les prix de vente
- Impact des barrières tarifaires aux Etats-Unis sur le second semestre

M€	Déc. 25	Déc. 24
Chiffre d'affaires	2 144	2 247
n/n-1	-4,6%	-9,1%
Rés.Op Courant	126	181
% de CA	5,9%	8,1%

- » Adaptation et agilité de la Division
- » Hausse des prises de commandes et des parts de marché
- » Rentabilité impactée par la baisse de l'activité, la forte concurrence et par les droits de douane US

Points positifs

- Croissance robuste des services et accessoires
- Poursuite du renforcement de la digitalisation
- Gestion rigoureuse des frais généraux



M€	Déc. 25	Déc. 24
Chiffre d'affaires	420	409
n/n-1	2,8%	2,6%
Rés.Op. courant	17	18
% de CA	3,9%	4,4%

Points négatifs

- Pression concurrentielle
- Performance des segments pièces et machines d'occasion

» Croissance de l'activité services et gestion rigoureuse des frais généraux

Bilan

	Dec. 25	Dec. 24	Var	Var %
Actifs non courants (excl. Financement des ventes et droit d'utilisation)	591	551	39	7,2%
Droit d'utilisation des actifs loués	38	35	3	7,7%
Stocks	742	872	-130	-14,9%
Clients et comptes rattachés	471	493	-22	-4,4%
Créances de financement des ventes	2	2	0	-0,8%
Autres débiteurs courants	107	93	14	14,5%
Trésorerie, équivalents de trésorerie & actifs fin. courants	106	48	58	120,0%
Actifs non courants destinés à la vente	0	0	0	
TOTAL ACTIF	2 057	2 095	-38	-1,8%
Capitaux propres	971	976	-5	-0,5%
Passifs financiers	318	419	-100	-24,0%
Passifs de loyers	32	28	4	12,7%
Provisions	81	76	5	6,6%
Dettes fournisseurs	370	319	51	16,0%
Autres passifs non courants	22	23	-1	-4,8%
Autres passifs courants	263	254	9	3,5%
TOTAL PASSIF	2 057	2 095	-38	-1,8%
Besoin en fonds de roulement en M€	687	885	-198	-22,4%
% de CA	26,8%	33,3%		
Rotation en jours de CA				
Stocks	104	118	-14	-11,9%
Clients (hors finct des ventes)	66	67	-1	-1,0%
Fournisseurs	77	31	46	149,5%
Besoin en fonds de roulement en jours de CA	96	120	-24	-19,6%

Tableau de flux de trésorerie

M €	2025	2024
Flux opérationnels	302	250
Capacité d'autofinancement	205	256
Impôts versés	-55	-63
Variation du BFR	169	85
dont stocks	96	49
dont clients	4	181
dont fournisseurs	57	-174
dont autres créances et dettes d'exploitation	11	29
Flotte locative immobilisée	-17	-28
Flux d'investissement	-115	-136
dont immobilisations (hors flotte locative)	-115	-113
dont investissements filiales	0	-24
dont cession immobilisations	1	1
dont fournisseurs d'immobilisations	-2	-1
dont autres	0	1
Flux de financement	-151	-58
dont emprunts	-100	-9
dont paiement dividendes	-48	-52
dont rachat actions propres	0	0
dont autres	-3	3
Var. trésorerie nette	35	56

Les flux opérationnels et d'investissement représentent 187 M€ en 2025 vs. 114 M€ en 2024.

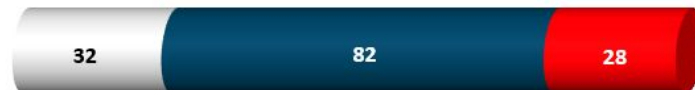
Investissements

M€	Déc. 25	Déc. 24
R&D	22	21
ERP/IT	8	10
Autres incorporels	1	1
Incorporels	31	32
Bâtiments	34	36
Installations industrielles	43	40
Autres corporels	6	7
Corporels hors flotte locative	84	82
Flotte locative	17	28
TOTAL	131	142

Déc. 25



Déc. 24



■ Incorporels ■ Corporels hors flotte locative ■ Flotte locative

Endettement (1/2)

M€	Déc. 25	Déc. 24
Total trésorerie & actifs financiers	106	48
Dette bancaire	198	228
Emprunts obligataires & autres	95	153
Facilités (Découverts)	4	4
Crédit-bail	2	2
Instruments de couverture	2	13
Autres	18	18
Total passif	318	419
Endettement net bancaire*	203	362
Engagement de rachat des minoritaires	9	8
Endettement net (hors IFRS16)	212	370
Passifs de loyers IFRS 16	32	28
Endettement net**	244	398

* Retraité d'IFRS 16 et des engagements de rachat des minoritaires

** Inclus les impacts d'IFRS 16 et les engagements de rachat des minoritaires

Endettement (2/2)

M€	Déc. 25	Déc. 24
Gearing bancaire*	20,6%	36,7%
Leverage bancaire*	1,0	1,4
EBITDA bancaire*	200	262
Gearing hors IFRS16	21,8%	38,0%
Leverage hors IFRS16	1,0	1,4
EBITDA hors IFRS16	200	262
Gearing **	25,0%	40,8%
Leverage**	1,1	1,5
EBITDA**	213	274

* Retraité d'IFRS 16 et des engagements de rachat des minoritaires

** Inklus les impacts d'IFRS 16 et les engagements de rachat des minoritaires



04

Perspectives 2026

Perspectives

Le groupe se félicite d'un carnet de commandes dynamique.

Compte tenu du conflit qui vient d'éclater et de ses potentielles conséquences, la communication de la guidance 2026 est différée.





05

Strategie LIFT 2030

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 protégeant l'Homme et son environnement.

SET THE WORLD
IN MOTION

Au 1^{er} janvier 2026, déploiement du plan stratégique LIFT 2026 - 2030

- » Un changement majeur enclenché sur fin 2025 pour répondre aux **nouveaux enjeux** du groupe et **atteindre notre objectif principal** : passer d'une approche centrée sur le produit à **une approche centrée sur le client**.
- » Un **nouveau modèle organisationnel** déployé :
 - » de 2 divisions à **3 zones géographiques** (Europe, Amérique du Nord et LAPAM*)
 - » des **solutions centrées sur le client** et adaptées à chaque **spécificité régionale**
 - » une autonomisation et des responsabilités claires des équipes.

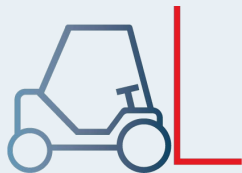
**Amérique latine, Asie-Pacifique, Afrique et Moyen-Orient.*



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**

2030

OBJECTIFS CHIFFRÉS



**CHIFFRE
D'AFFAIRES**
> 3,8 Md€



ROC
> 7,5 % du CA



EBITDA
> 10 % du CA



INVESTISSEMENTS
~ 600 M€

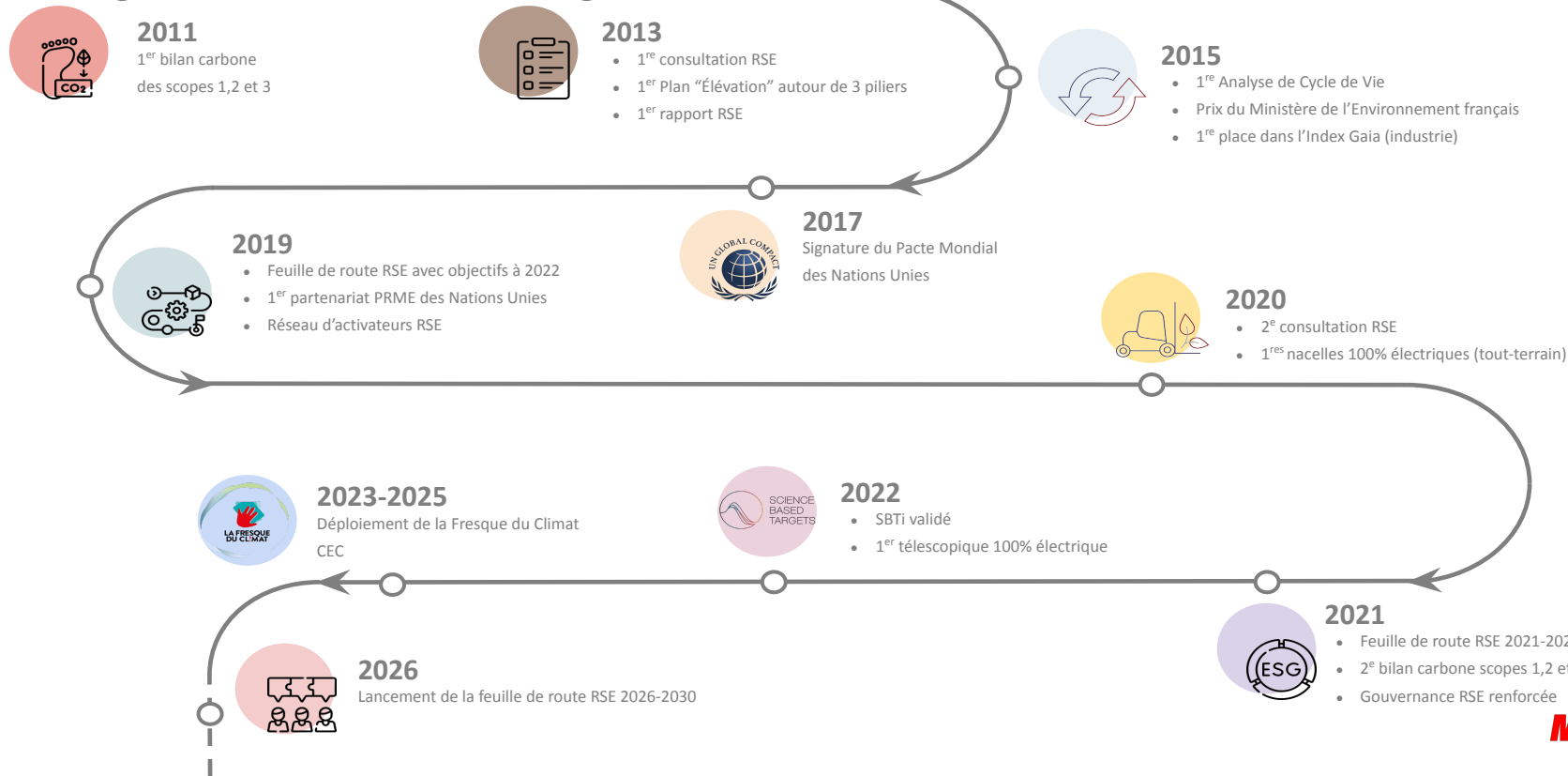


**MACHINES
ÉLECTRIQUES**
28 % des machines
vendues



LA RSE ET MANITOU GROUP

LA RSE & MANITOU GROUP





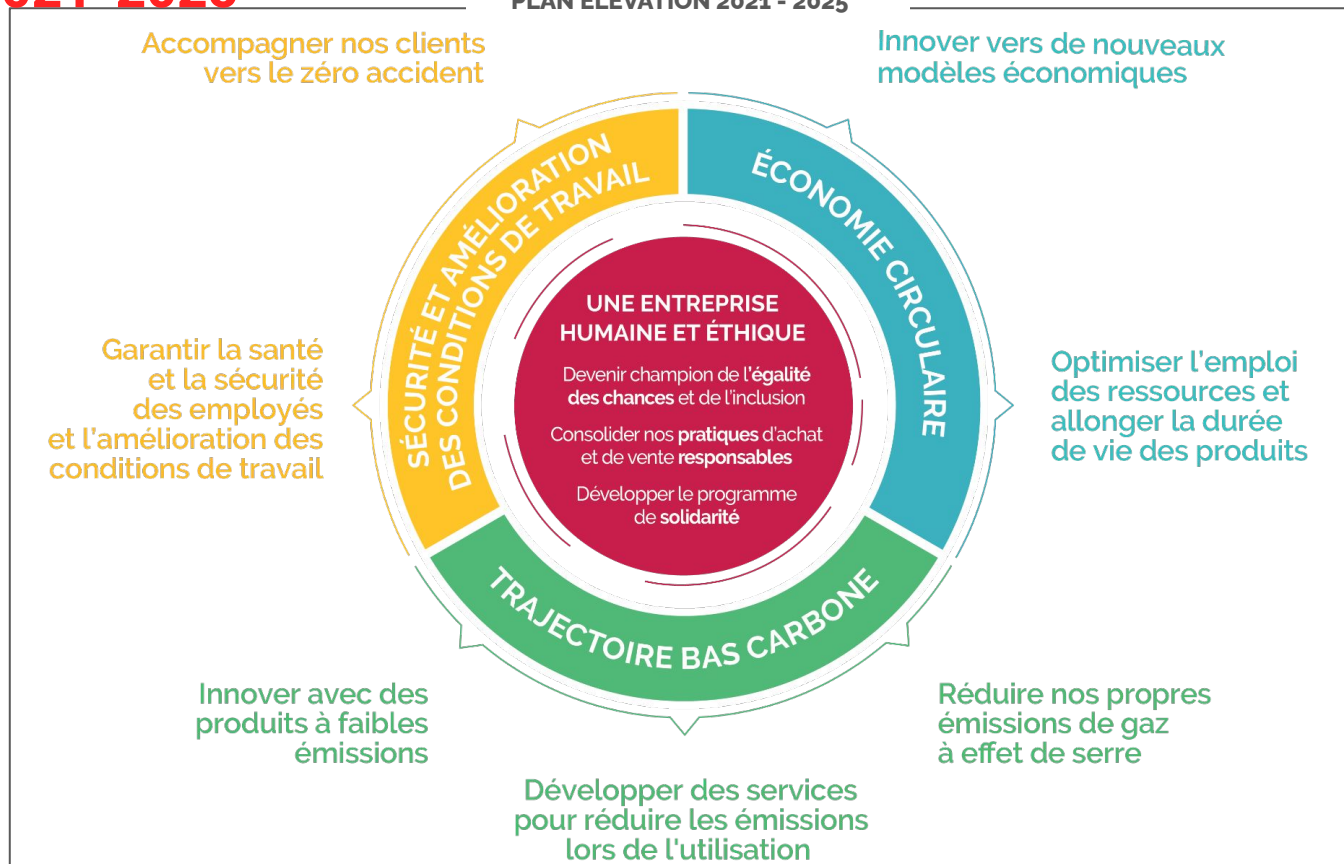
RSE 2021 - 2025

BILAN DU PLAN ELEVATION

LA RSE & MANITOU GROUP : FEUILLE DE ROUTE

2021-2025

PLAN ELEVATION 2021 - 2025



RÉSULTATS À FIN 2025

Atteinte des objectifs du plan Elevation 2021-2025

87 %

13,83

Taux de fréquence accidents (TF2)

58 %

de concessionnaires évalués et
ayant des objectifs RSE fixés
dans le cadre du Dealer Elevation
Plan

78,4 %

de fournisseurs qualifiés après
audit RSE



24 %

d'acier recyclé

**Prototype Retrofit
électrique**

Lancement et tests sur chantier en
collaboration avec Kiloutou

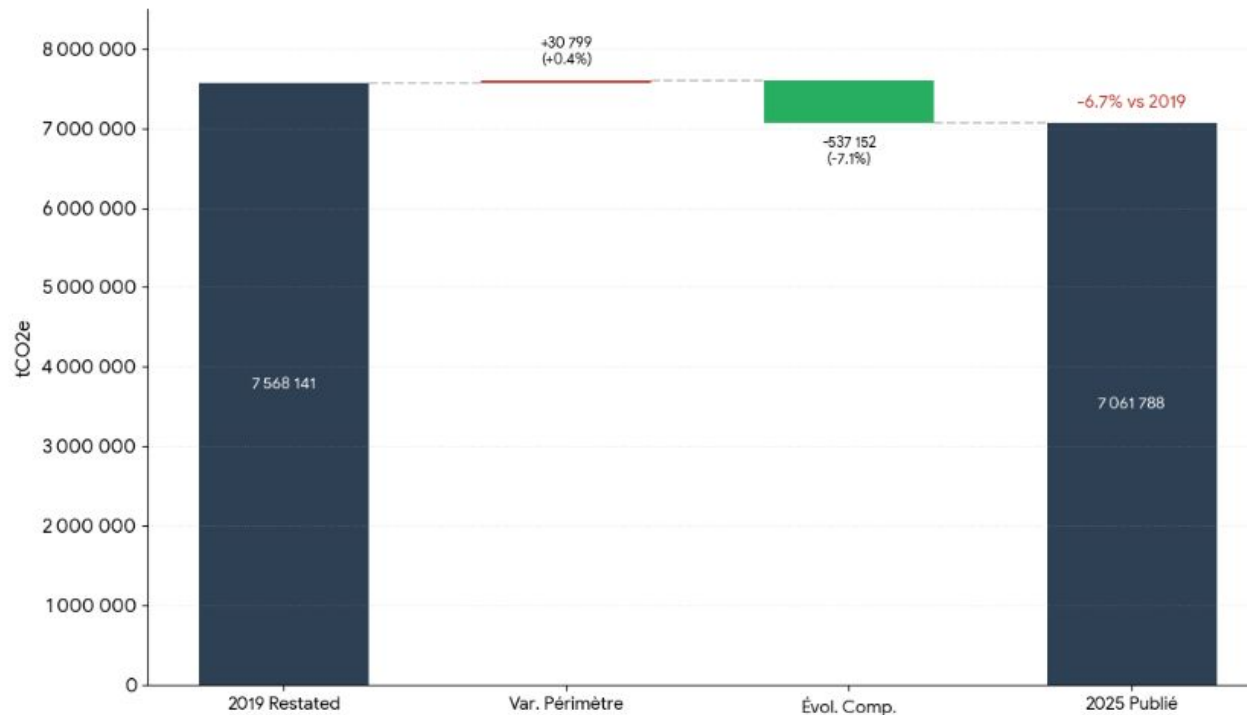
14,8 %

des ventes en machines électriques
grâce à :

- l'**électrification du portefeuille** via la gamme Oxygen
- un **outil d'éco-conception** intégré dès la phase de conception des nouveaux projets

RÉSULTATS CARBONE DU GROUPE

(émissions scopes 1,2 et 3)



Résultats 2025

Scopes 1 & 2
résultat aligné pour la première fois avec l'objectif SBTi défini en 2021

Scope 3 en intensité
résultat stable* non atteint lié aux enjeux de marchés et technologiques

**hors variation méthodologique*

Les engagements RSE de la stratégie LIFT 2030

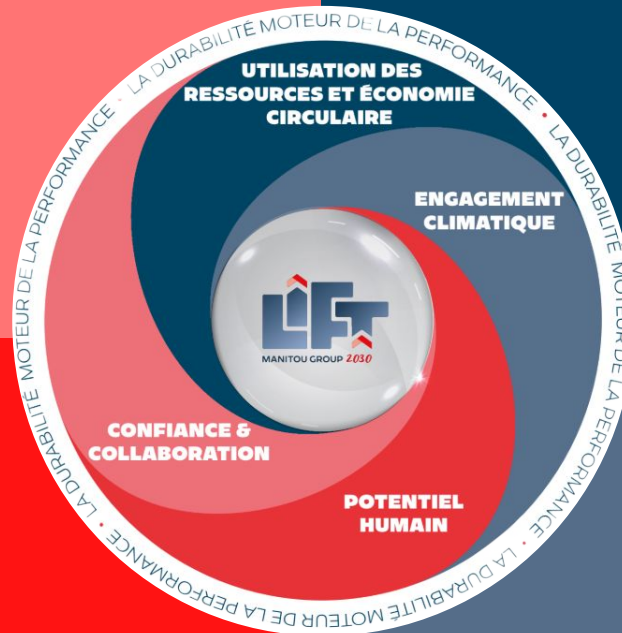
Hervé Rochet - Chief Transformation & Governance Officer

LA CSR LENS 2026-2030

4 axes stratégiques & 16 engagements

CONFIANCE & COLLABORATION

UTILISATION DES RESSOURCES & ÉCONOMIE CIRCULAIRE



POTENTIEL HUMAIN

ENGAGEMENT CLIMATIQUE

LA CSR LENS 2026-2030

4 axes stratégiques & 16 engagements

Intégrer la RSE dans le leadership régional, la culture et la conduite du changement

Agir avec intégrité

Construire une chaîne de valeur responsable

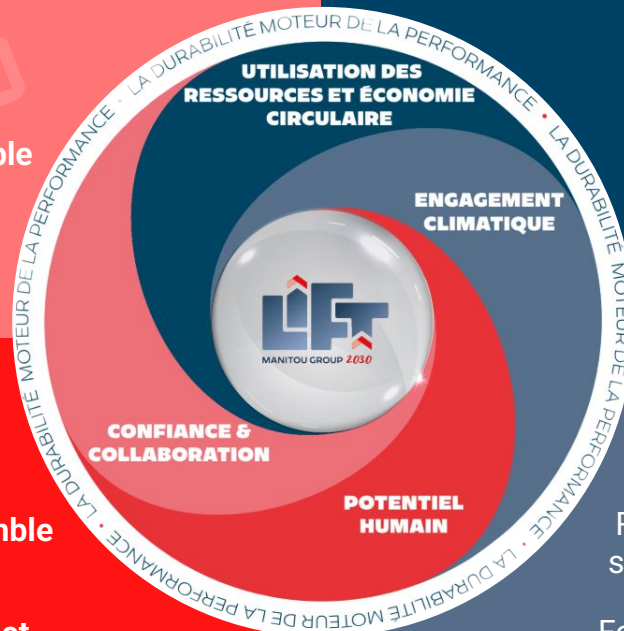
Contribuer à la vitalité des territoires

Promouvoir la sécurité et protéger la santé physique et mentale au travail des collaborateurs du groupe

Renforcer la culture sécurité sur l'ensemble de la chaîne de valeur du groupe

Encourager l'évolution professionnelle et l'employabilité

Promouvoir l'égalité des chances pour tous



Concevoir pour plus de circularité et de création de valeur

Réduire la pression sur les ressources

Prolonger l'usage des machines avec la remise en état, le retrofit et le remanufacturing

Soutenir la gestion de la fin de vie des machines

Réduire les émissions des scopes 1 & 2

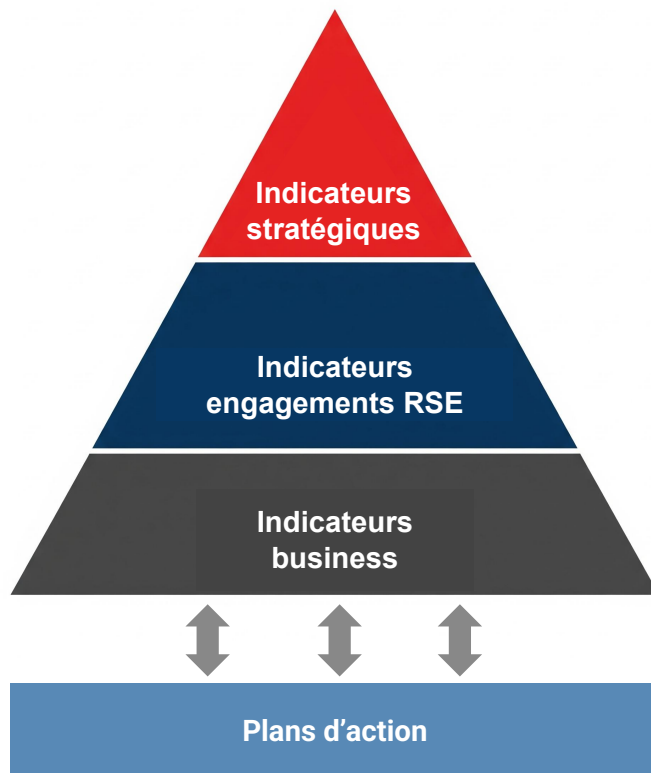
Réduire les émissions de scope 3 avec des solutions bas-carbone qui valorisent le TCO

Fournir des données d'impact transparentes

Anticiper les risques climatiques

LA CSR LENS 2026-2030

Suivi de la performance et indicateurs RSE



- **4 indicateurs clés de performance**
- Communiquer la performance RSE de Manitou Group à l'ensemble de ses parties prenantes
- 18 indicateurs opérationnels de suivi de la performance RSE
- Mesurer les progrès clés réalisés par rapport aux engagements pris dans le cadre de la **CSR Lens**
- **Détailler la performance RSE du groupe en interne et en externe**
- Piloté par les fonctions et/ou les régions
- **Contribution des fonctions/régions** à la réalisation des objectifs 2030

LA CSR LENS 2026-2030

Objectifs 2030 : 4 indicateurs RSE stratégiques



% de la chaîne de valeur engagée dans la mise en œuvre de standards responsables et éthiques

90 %

(nouveau référentiel)



Taux de fréquence des accidents

10

(vs. 13,8 in 2025)



Progression du chiffre d'affaires des produits durables et services associés

x 5,5

Émissions de gaz à effet de serre

(objectifs révisés en 2026)



Scopes 1 & 2
(tCO₂e)

15 047

Scope 3
(kgCO₂e/h)

13,7



06

Questions

Définitions

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

- » Périmètre :
 - » aucune acquisition de société sur 2024 et 2025 qui pourrait engendrer un retraitement sur la période publiée ;
 - » aucune société n'est sortie du périmètre sur 2024 et 2025.
- » 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.

Carnet de commandes

Le carnet de commandes correspond aux commandes reçues et non encore livrées de machines, pour lesquelles le groupe :

- » n'a pas encore fourni les machines promises au client ;
- » n'a pas encore reçu de contrepartie et n'a pas encore droit à une contrepartie.

Ces commandes sont livrées dans un délai inférieur à un an et peuvent être annulées. Le carnet de commandes peut varier du fait des variations du périmètre de consolidation, d'ajustements et des effets de conversion de devises étrangères.

Les informations sur les marchés adressables du groupe et sur sa position concurrentielle sont élaborées en interne sur la base de données professionnelles externes (AEM : Association of Equipment Manufacturers - WITS : World Industrial Trucks Statistics).

MERCI

MANITOU
GROUP

SET THE WORLD
IN MOTION