



RAPPORT
ANNUEL
2012

Haulotte 
GROUP

More than lifting



Sommaire



p. 4-7_ Profil & Historique du groupe



p. 8-11_ Chiffres Clés



p. 12-13_ Gouvernance



p. 14-17_ Le message du Président et du Directeur Général



p. 18-19_ Valeur et stratégie



p. 20-23_ Métiers



p. 24-29_ Portefeuille produits



p. 30-31_ Marchés & Stratégie



p. 32-33_ Haulotte Group & ses actionnaires



HAULOTTE : CLOSE TO YOU, WORLDWIDE

Haulotte Group est l'un des leaders mondiaux des matériels d'élévation de personnes et de charges. Le groupe conçoit, construit et commercialise une large gamme de produits dont le cœur de gamme est la nacelle.

UN POSITIONNEMENT LEADER EN EUROPE ET 3^{ÈME} MONDIAL

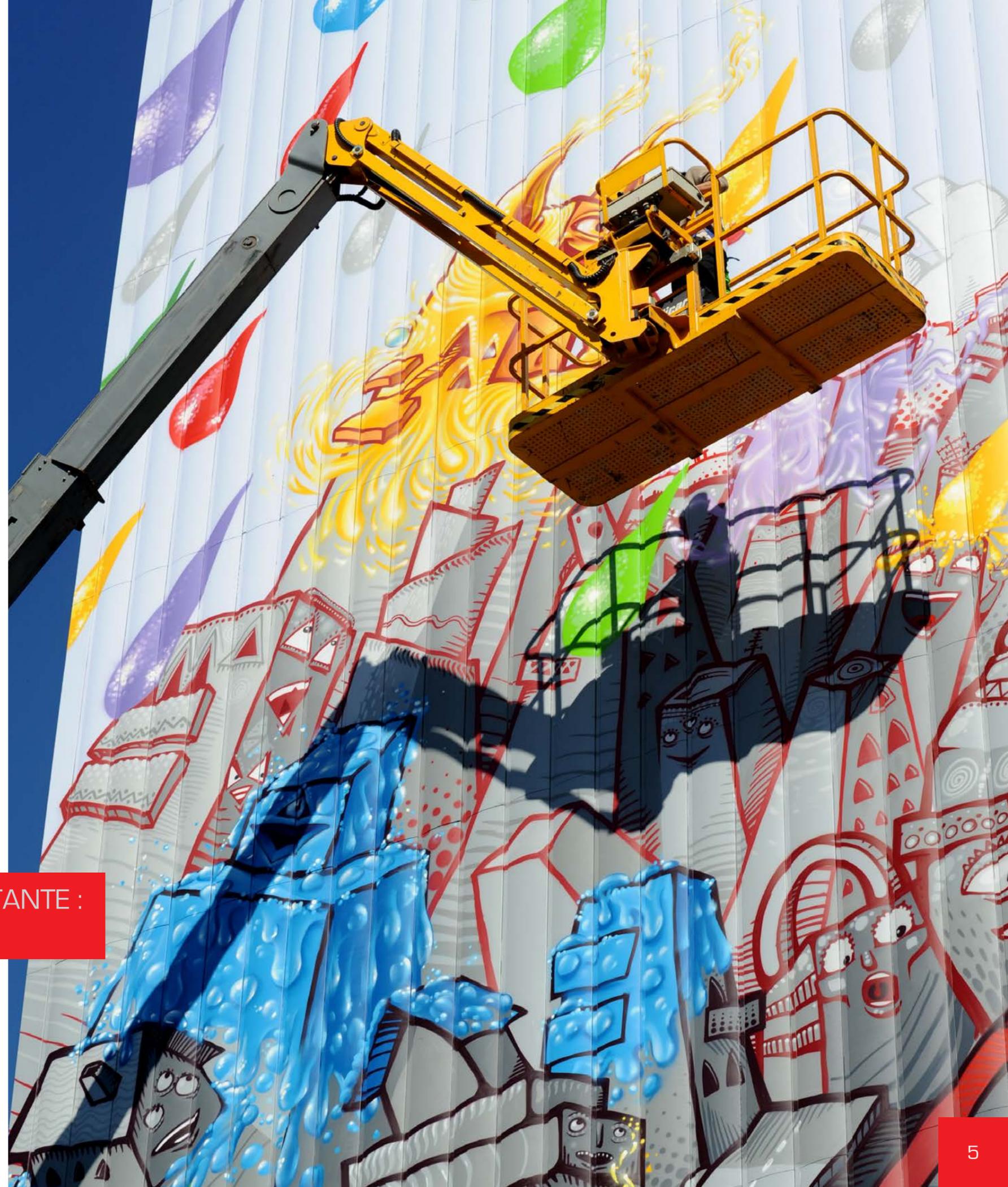
Des produits conçus pour répondre aux besoins des utilisateurs

- 7 familles de produits d'élévation de personne
- 1 gamme de chariots télescopiques

Des moyens au service des clients

- 6 sites industriels
- 20 filiales et bureaux (vente et services associés) dans le monde pour plus de proximité
- Plus de 1600 collaborateurs

AVEC UN OBJECTIF ET UNE VOLONTÉ CONSTANTE :
LA SATISFACTION CLIENT



HISTORIQUE DU GROUPE

QUELQUES MOMENTS CLÉS

1985

Pierre Saubot prend le contrôle de Pinguely-Haulotte et s'engage sur le marché émergent des nacelles et plates-formes élévatrices de personnes.

1995

Les 2 sociétés fusionnent et **la nacelle devient le cœur de métier** du nouvel ensemble « Pinguely-Haulotte ».

1997-1998

Ouvertures des **premières filiales commerciales** du Groupe.

1998

Pour accélérer l'ouverture internationale du groupe, **Pinguely-Haulotte entre au second marché de la Bourse de Paris** le 3 décembre 1998.

2008

Haulotte Group acquiert BilJax.

UNE HISTOIRE D'INVENTIVITÉ ET D'INNOVATION



1881



1920



1926



1930



1938



1947



1954



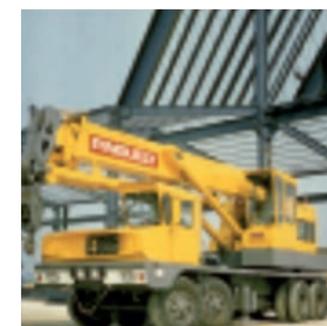
1955



1958



1959



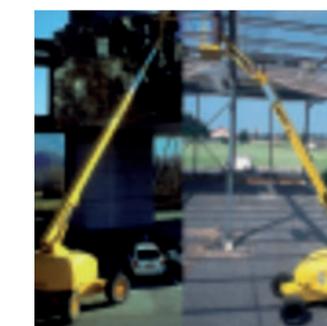
1970



1978



1982



1992



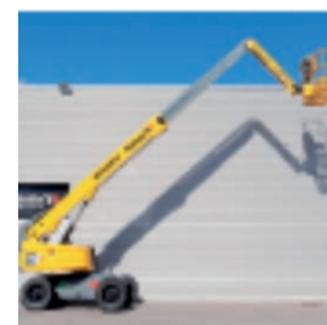
2006



2008



2009

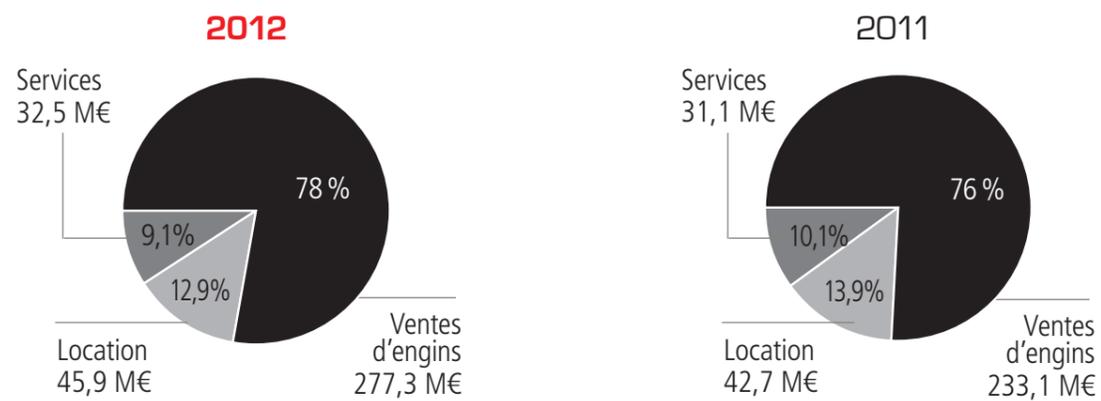


2013

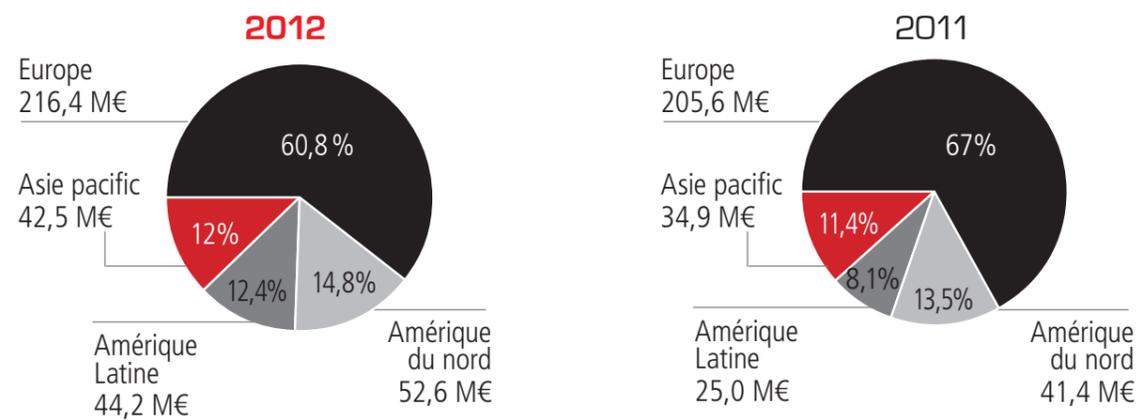
CHIFFRES CLÉS

**CHIFFRE D'AFFAIRES :
355.7 M€**

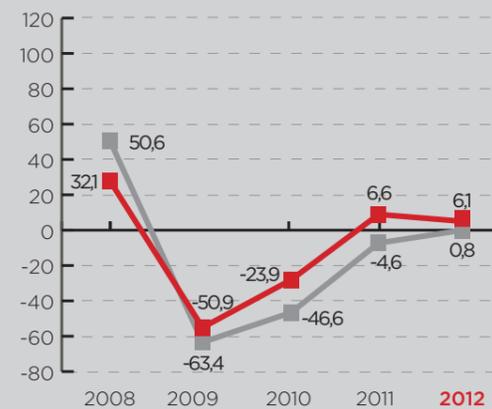
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



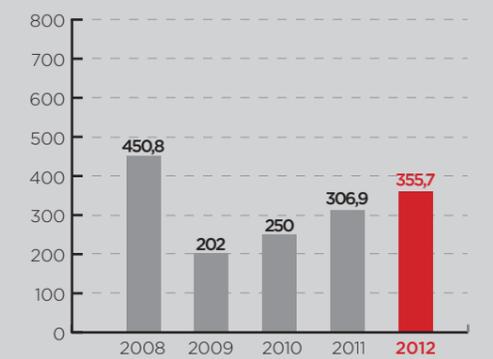
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AVANT ÉCARTS D'ACQUISITION ET ÉVOLUTION DE LA MBA



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN M€



- Évolution du Résultat Opérationnel avant écarts d'acquisition
- Évolution de la MBA

CHIFFRES CLÉS

COMPTE DE RÉSULTAT RÉSUMÉ 2012

EN M€	2012	2011	VARIATION
Chiffre d'affaires	355,7	306,9	15,9%
Résultat opérationnel courant avant gains et pertes de change	11,5	-6,5	-
Résultat opérationnel	0,8	-4,6	-
Résultat avant impôts	-6,2	-10,5	41,0%
Résultat net de l'ensemble consolidé	-7,5	-9	16,7%



BILAN ACTIF 2012

ACTIFS EN M€	31.12.12	31.12.11
ACTIFS NON COURANTS	147,1	180,4
Dont Ecarts d'acquisition	20,1	20,8
Immo Corporelles	86,9	95,1
Clients Opérations de fi (> 1 an)	11,1	16,0
Autres actifs non courants		26,1
ACTIFS COURANTS	225,6	260,0
Dont Stocks	105,8	132,8
Clients	84,9	82,2
Clients sur opérations de financement (< 1 an)	5,9	7,0
Autres actifs courants	11,3	20,5
Trésorerie et équivalents en tréso.	16,6	16,4
TOTAL DES ACTIFS	372,7	440,4

BILAN PASSIF 2012

PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES EN M€	31.12.12	31.12.11
CAPITAUX PROPRES (PART DU GROUPE)	173,3	180,9
PASSIFS NON COURANTS	23,9	22,1
Dont Emprunts long terme	10,1	10,1
PASSIFS COURANTS	176,0	237,6
Dont Fournisseurs	34,5	53,1
Autres créiteurs	24,1	22,8
Emprunts court terme	108,7	148,3
TOTAL DES PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	372,7	440,4

GOUVERNANCE DU GROUPE HAULOTTE

ADMINISTRATEURS :

Pierre Saubot

Président du Conseil d'Administration et
Directeur Général



Alexandre Saubot

Directeur Général Délégué

Bertrand Badré

Michel Bouton

José Monfront

Directeur Général Adjoint

Elisa Saubot

Hadrien Saubot

COMMISSAIRES AUX COMPTES :

Pricewaterhouse Coopers

Représenté par

Elisabeth L'hermite

20 Rue de Garibaldi - 69451 Lyon cedex 06

Cabinet Hoche Audit

Représenté par

Dominique Jutier

35 Av. Victor Hugo - 75116 Paris

COMITÉ EXÉCUTIF :

1 Alexandre Saubot

Directeur Général
Délégué

2 Philippe Noblet

Secrétaire Général

3 Patrice Métairie

Directeur Industriel

4 José Monfront

Directeur Général
Adjoint





Pierre Saubot
Président du Conseil
d'Administration
et Directeur Général

LE MESSAGE DU PRÉSIDENT

Plus de 3 ans après le déclenchement d'une crise exceptionnellement grave, 2012 aura été une marche supplémentaire sur la voie du rétablissement de notre situation financière et cela malgré une conjoncture générale toujours morose et la faiblesse persistante de nos marchés historiques.

Comme prévu, la hausse, encore insuffisante mais déjà significative, de notre niveau d'activité nous aura permis de renouer avec un résultat opérationnel légèrement positif ce qui démontre la pertinence de nos orientations stratégiques et valide les décisions d'organisation que nous avons prises depuis le début de la crise.

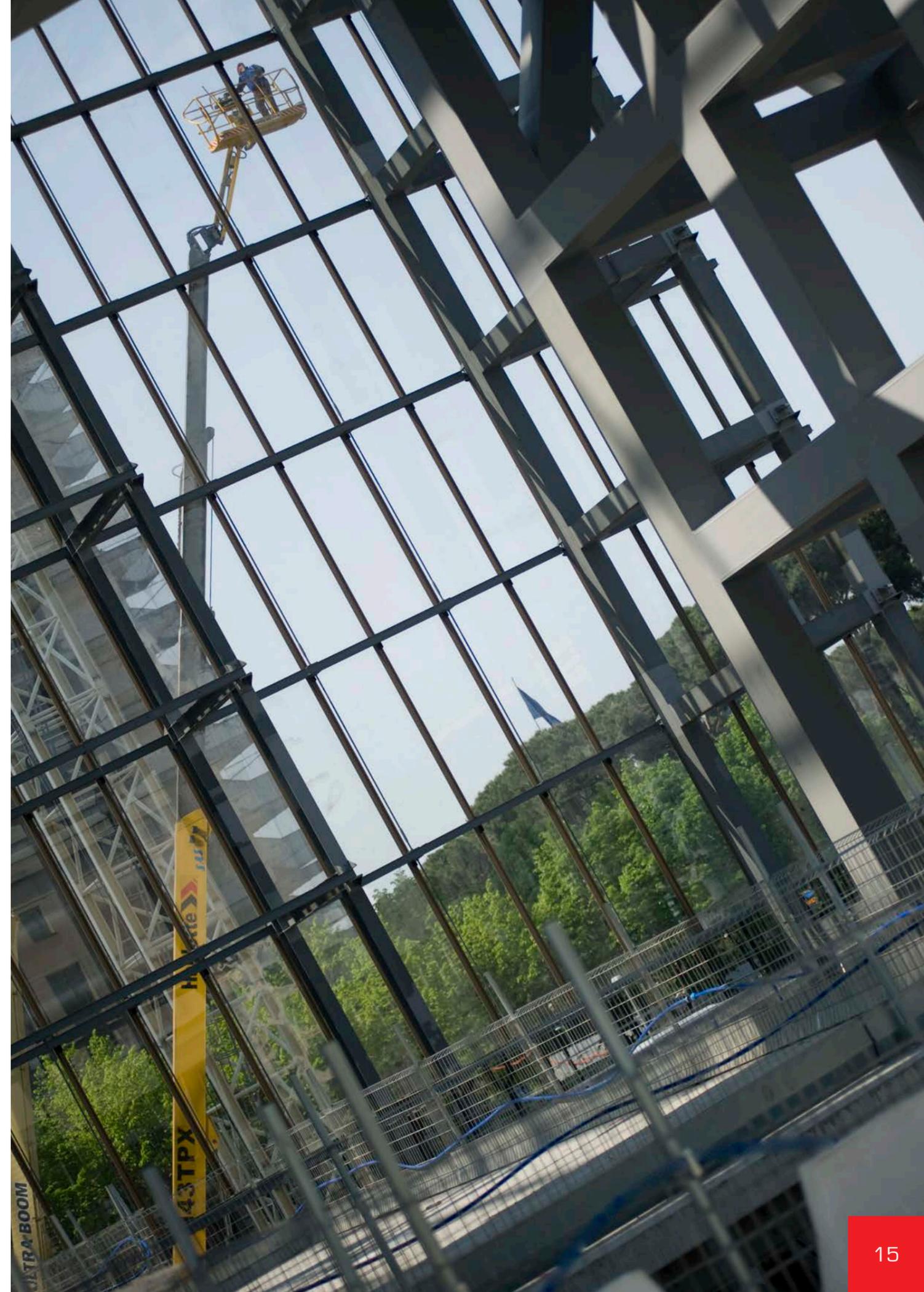
Dans le prolongement de nos efforts passés, le cap pour 2013, est donc clairement défini et passe tout d'abord, en application de notre stratégie de proximité client, par le déploiement, au plus près de nos marchés, de nos process de relation commerciale et d'une organisation services performante et réactive.

Nous accentuerons également, malgré la nécessaire maîtrise de nos coûts, notre effort de recherche et développement afin d'accélérer la mise sur le marché de produits innovants définis en collaboration avec nos clients ; dans cette même perspective nous poursuivrons, pour l'ensemble de nos gammes, nacelles, chariots ou échafaudages, notre démarche d'amélioration continue de nos process industriels.

Enfin nous renforcerons la contribution positive de nos opérations de location aux résultats du groupe.

Malgré la persistance des incertitudes macroéconomiques annoncées pour 2013, je sais pouvoir compter sur le professionnalisme de toutes nos équipes et sur leur totale implication pour franchir une nouvelle étape sur le chemin de notre redressement.

Pierre Saubot
Président Directeur Général





Alexandre Saubot
Directeur Général
délégué

L'INTERVIEW DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

QUEL BILAN FAITES-VOUS DE L'ANNÉE 2012 ?

Comme en 2011, le marché mondial 2012 de la nacelle a été tiré par le marché Nord Américain. Sur l'ensemble de l'année, Haulotte Group a vu son chiffre d'affaires augmenter de 16% à 355.7 M€, contre 306.9 M€ en 2011, principalement tiré par les ventes d'engins (+19%). Le Chiffre d'Affaires de nos activités de location et services ont poursuivi en 2012 leur progression avec respectivement +8% pour la location et +5% pour les services.

Si nos ventes ont progressé dans toutes les zones géographiques, la croissance de 2012 est largement tirée par nos activités hors d'Europe plus particulièrement en Amérique Latine (+77%). Cependant nous notons également le bon comportement de la zone Nord Amérique (+27%) et de la zone Asie-Pacifique (+22%).

Le rythme de croissance relativement soutenu observé en fin d'année est de bonne augure pour 2013, malgré un environnement macro-économique toujours incertain.

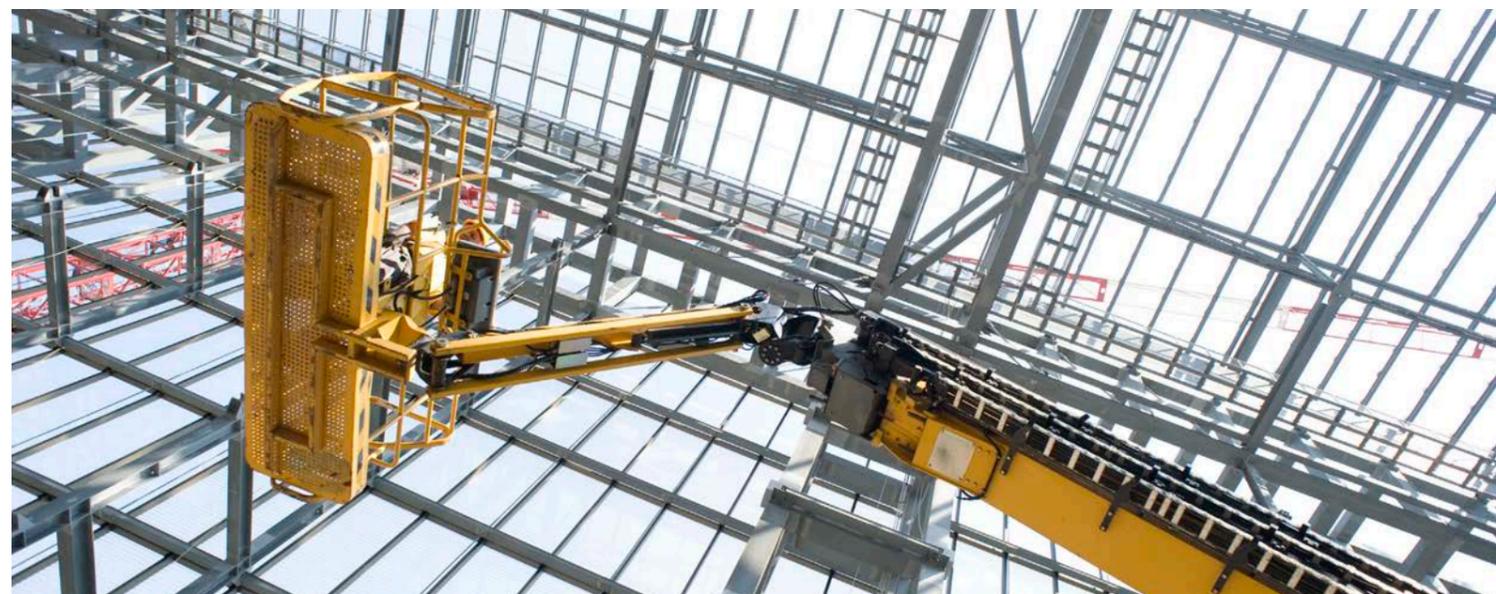
Même s'il reste encore beaucoup de chemin à faire, l'année 2012 est marquée par un retour, que j'espère durable, de nos grands équilibres financiers. Le résultat opérationnel est en forte progression grâce à l'augmentation des volumes vendus, et la bonne résistance de nos prix de vente. Une meilleure marge sur les activités de location et de services et une meilleure utilisation de nos capacités de production en 2012 ont favorablement impacté nos résultats. Nous retrouvons ainsi une marge opérationnelle courante, hors gains et pertes de change, de 3,2% sur l'ensemble de l'année.

D'autre part, la dette nette du Groupe est en forte baisse à 102 M€ en fin d'année, et notre BFR affiche également une baisse sensible, du fait de la bonne maîtrise des délais de règlements de nos clients et d'une forte baisse de nos stocks sur l'ensemble de l'année.

L'ANNÉE 2013 SIGNE-T-ELLE LE RETOUR DE LA CROISSANCE ?

L'environnement économique demeure incertain, particulièrement en Europe, mais la bonne orientation des marchés émergents sur lesquels nous sommes bien implantés devrait nous permettre de confirmer la tendance positive observée en 2012.

D'autre part, sur les marchés matures, le besoin de renouvellement des parcs chez les loueurs, et la commercialisation de nos nouveaux produits devraient également contribuer au développement de nos ventes. L'ensemble de ces facteurs nous conduit à envisager une poursuite en 2013 de la croissance de notre chiffre d'affaires et de l'amélioration de la marge opérationnelle.



QUELS SONT LES ENJEUX MAJEURS POUR HAULOTTE ?

Notre axe stratégique de « Proximité Client » est le cap que nous nous sommes fixé, chacun de nos collaborateurs, qu'il soit en France, aux Etats-Unis, en Chine, en Russie ou encore au Brésil ou en Australie, s'y emploie quotidiennement.

Pour poursuivre sur le chemin vertueux de la croissance, nos grands enjeux en 2013 restent principalement centrés sur la déclinaison réussie de notre stratégie commerciale. Nous devons confirmer le développement de notre activité en Amérique du Nord et renforcer nos parts de marché dans les zones émergentes mais également en Europe. Notre route est tracée et notre parcours sera d'autant plus serein que nous nous appuyerons également sur une bonne maîtrise de notre besoin en fond de roulement.

2013 sera, comme 2012, une année pleine de défi à relever, mais les opportunités de croissance restent nombreuses et nous poursuivrons notre stratégie d'implantation dans des pays émergents à fort potentiel avec l'ouverture d'une nouvelle implantation au Chili et l'inauguration prochaine de notre filiale commerciale en Inde.

VALEUR ET STRATÉGIE

Pour illustrer notre ambition de « proximité client », nous avons défini nos valeurs d'entreprise qui nous accompagnent tant en terme d'attitude et de comportement que d'inspiration dans la conduite de notre activité, avec une préoccupation quotidienne : **l'amélioration permanente.**



MÉTIER S

CONCEPTION ET ASSEMBLAGE

Innovation : Facteur-clé de succès.

Des équipes dédiées sur les phases de conception :

Les départements innovation, recherche-développement et marketing travaillent en étroite collaboration avec les utilisateurs pour anticiper les exigences et les besoins afin de concevoir les produits, des accessoires et des services qui répondent à la demande.

6 USINES :

Un outil industriel sur mesure dont la flexibilité permet de s'adapter aux fluctuations de la demande et aux spécificités marché.



Site de L'Horme
(Loire - France)
Fabrication : Chariots
télescopiques.



Site Le Creusot
(Saône et Loire - France)
Fabrication : Nacelles
élévatrices de personnes
télescopiques ou articulées
supérieures à 20 m, ciseaux
thermiques et tout terrain.



Site de Reims
(Marne - France)
Fabrication : Ciseaux
électriques et mâts
verticaux.



Site de Arges
(Roumanie)
Fabrication : Ciseaux
électriques et diesels,
nacelles élévatriques de
personnes articulées
inférieures à 20 m.



Site de Archbold
(USA)
Fabrication : Nacelles
automotrices et
tractées, ciseaux
électriques,
échafaudages fixes et
mobiles, équipements
d'évènementiel.



Site de Changzhou
(Chine)
Fabrication : Ciseaux
électriques.



MÉTIERS

COMMERCIALISATION

- un réseau de distribution qui s'appuie sur 20 filiales et bureaux répartis sur les marchés stratégiques, renforcé par un réseau de distributeurs contribuant à couvrir plus de 100 pays.
- des services associés à nos produits assurent
 - la formation des utilisateurs, l'assistance technique des machines,
 - la fourniture des pièces de rechange,
 - des solutions clés en main.

LOCATION

Une activité complémentaire dans notre stratégie, pour asseoir notre marque sur certains marchés géographiques, et affiner le besoin des utilisateurs finaux.



OUVERTURE 2013 :
Haulotte Group ouvrira prochainement une filiale en Inde, basée à Mumbai.

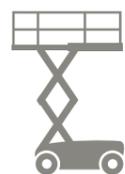


PORTEFEUILLE PRODUITS : ÉLÉVATION DE PERSONNES

7 familles de produits, plus de 60 modèles.



Articulées :
tout terrain ou
électriques de 12
à 41 m



Ciseaux :
tout terrain
ou électriques
de 6 à 18 m



**Nacelles
télescopiques :**
de 14 à 43 m et
**Nacelles
automotrices
légères :**
de 13 à 16 m



**Mâts
verticaux :**
de 6 à 10 m



**Push
Around :**
de 7 à 14 m



**Nacelles
tractées :**
de 10
à 19 m

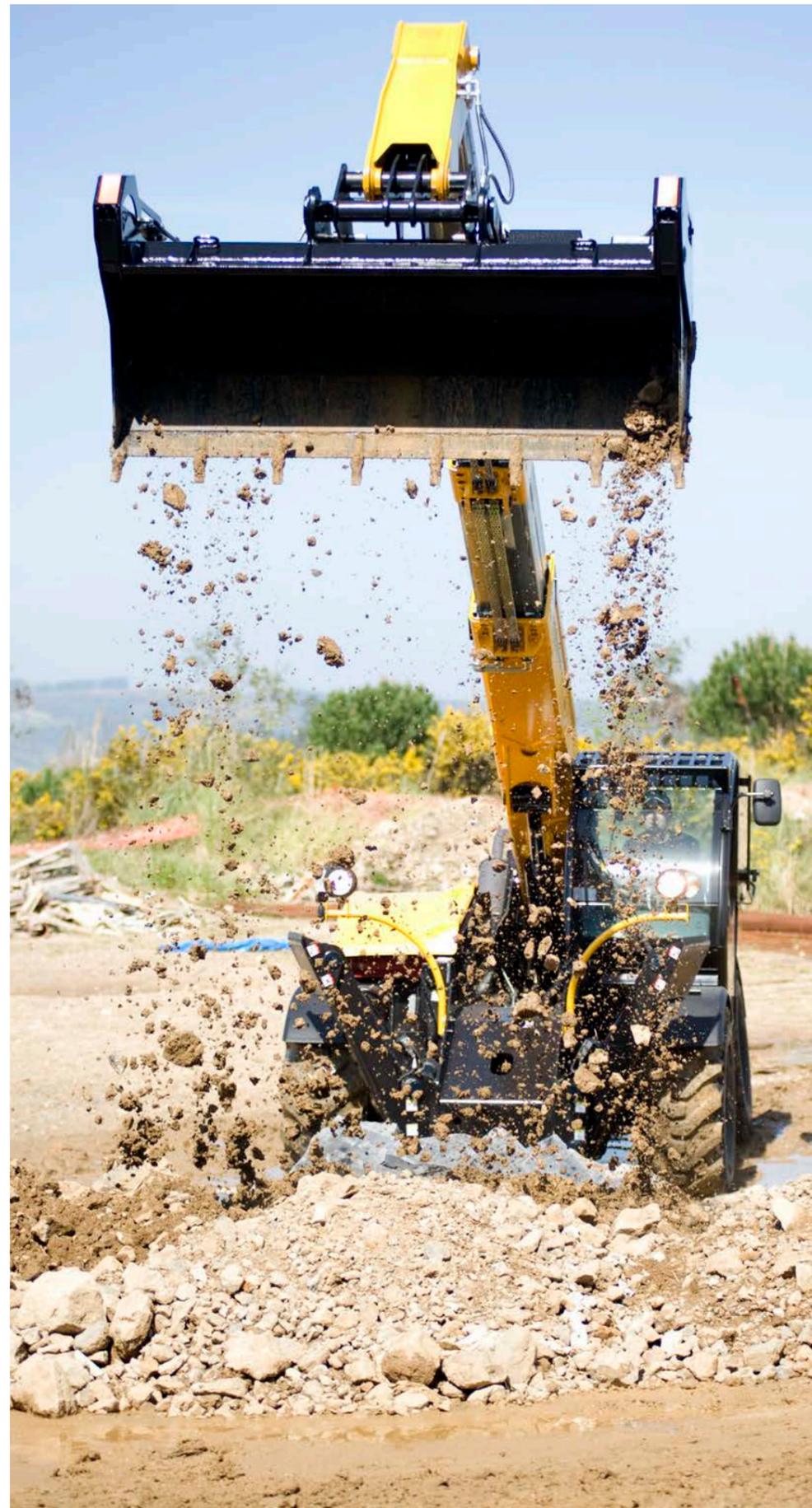


PORTEFEUILLE PRODUITS : ÉLÉVATION DE CHARGES

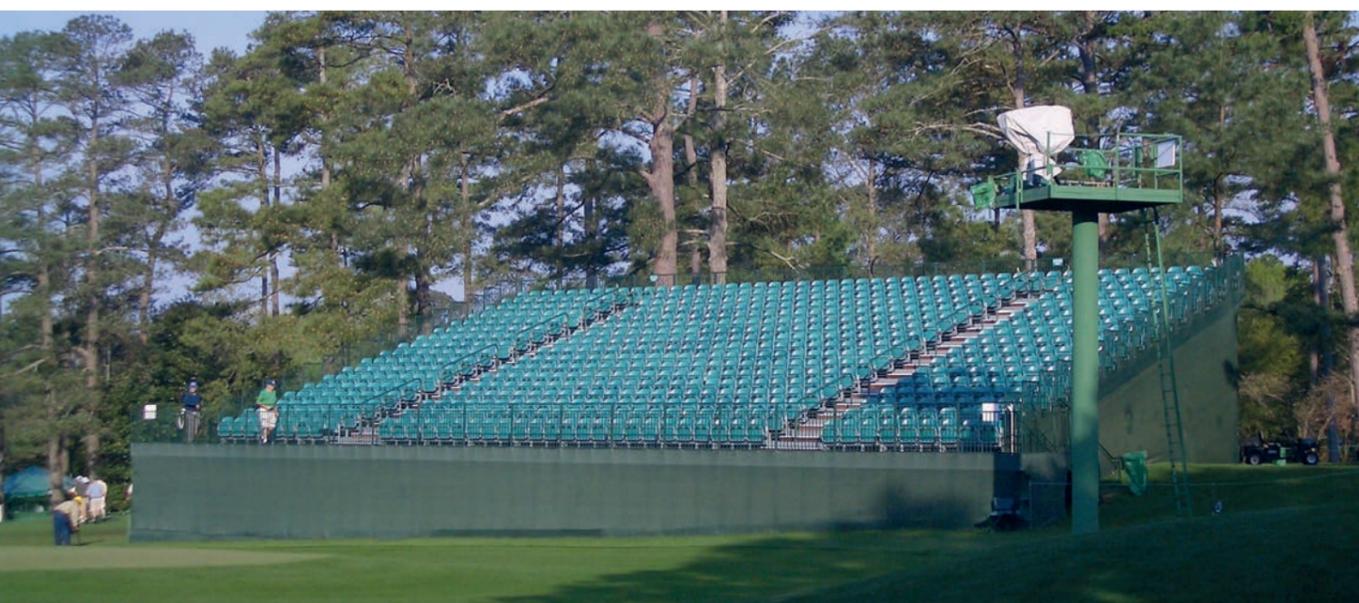
Des matériels répondant aux
besoins spécifiques des métiers
de la construction.



**Chariots
télescopiques**



PORTEFEUILLE PRODUITS :
ÉCHAFAUDAGE/
ÉQUIPEMENTS
D'ÉVÈNEMENTIELS



Des gammes complémentaires
élargissant l'offre produit d'Haulotte Group.



Échafaudages
fixes et mobiles



**Équipements
d'événementiels :**
scènes, gradins



MARCHÉS

LOUEURS DE MATÉRIELS

Professionnels de l'utilisation de nos produits, ils sont les partenaires privilégiés de notre développement. Véritable relais d'informations et d'écoute des utilisateurs finaux, ils concourent à l'amélioration continue pour répondre aux besoins spécifiques.

INDUSTRIES

Des clients provenant de métiers très diversifiés comme les industries logistiques, manufacturières, aéroportuaires, la maintenance ou la grande distribution. Haulotte apporte des solutions personnalisées avec des gammes de produits répondant aux spécificités de chaque activité.

MILITAIRES

Haulotte Group offre des solutions sur-mesure aux demandes spécifiques des applications militaires.

STRATÉGIE COMMERCIALE

UN OBJECTIF : SATISFAIRE ET FIDÉLISER LES CLIENTS

Etre un partenaire local qui se différencie par son sens de l'écoute et du service clients. Proposer les services associés répondant aux besoins, avec des offres adaptées et diversifiées.

UNE MISSION: RENFORCER LA QUALITÉ DE NOTRE RELATION CLIENTS POUR APPORTER LES MEILLEURES SOLUTIONS PRODUITS ET SERVICES À NOS PARTENAIRES

Assistance différenciée des équipes Haulotte répondant aux problématiques et spécificités terrain.

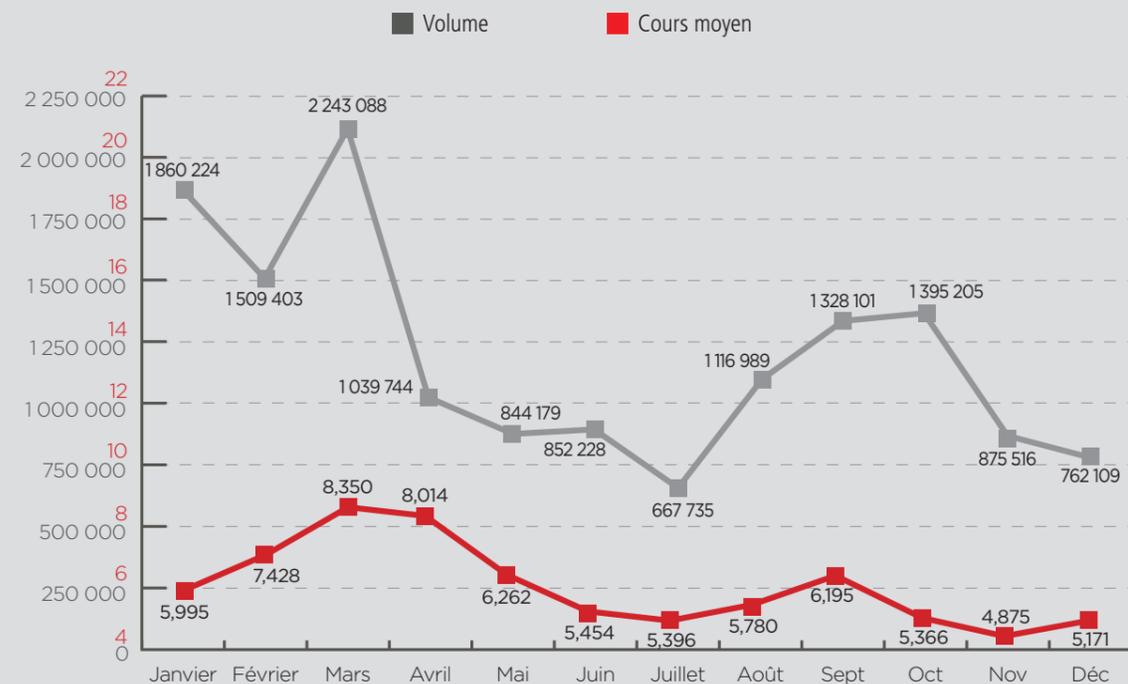
Relation sur le long terme dans laquelle Haulotte est à l'écoute individuelle de ses clients locaux pour proposer des solutions sur-mesure.

UNE VOLONTÉ: L'INNOVATION PRODUIT

Proposer des gammes complètes avec des produits innovants.



HAULOTTE GROUP ET SES ACTIONNAIRES



Évolution du cours de bourse et des transactions

CARTE D'IDENTITÉ BOURSIÈRE

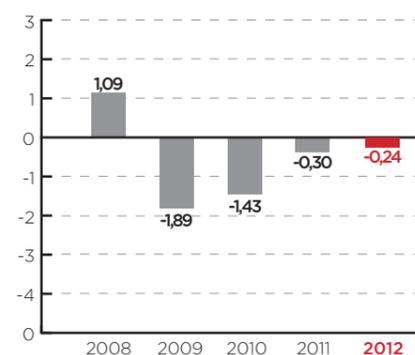
Euronext Paris	Compartiment B
ISIN	FR0000066755
Mnémon	PIG
Reuters	PYHE.PA
Bloomberg	PIG FP
Indice	CACS

CALENDRIER DES PUBLICATIONS

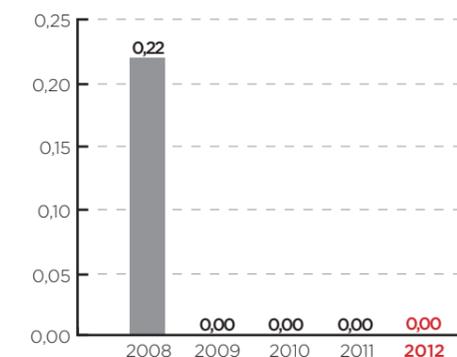
14/02/2013	Chiffre d'Affaires Annuel
07/03/2013	Résultats Annuel
16/04/2013	Chiffre d'Affaires 1 ^{er} trimestre
28/05/2013	Assemblée Générale
04/09/2013	Chiffre d'Affaires et Résultats 1 ^{er} semestre
16/10/2013	Chiffre d'Affaires 3 ^e trimestre
13/02/2014	Chiffre d'Affaires annuel

LES BUREAUX D'ANALYSE AYANT PUBLIÉ SUR LA VALEUR EN 2012

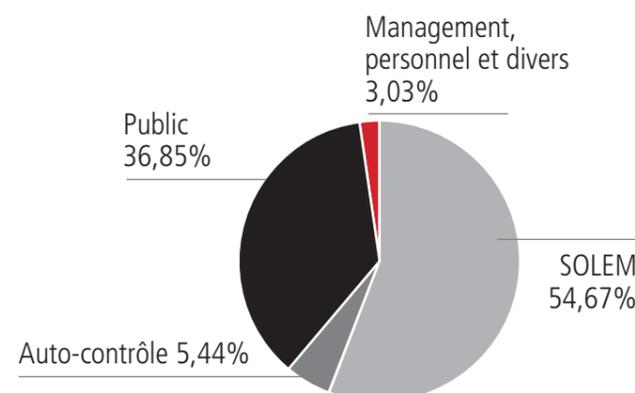
CA Cheuvreux	Financière de l'Echiquier	Oddo Securities
CIC Lyonnaise de Banque	Gilbert Dupont	Pastel & Associés
CM CIC Securities	Idmidcaps	Phison Capital
Exane BNP Paribas	KBL Richelieu	Portzamparc
Financière Arbevel	Kepler Capital Markets	Société Générale
Financière d'Uzès	Natexis	



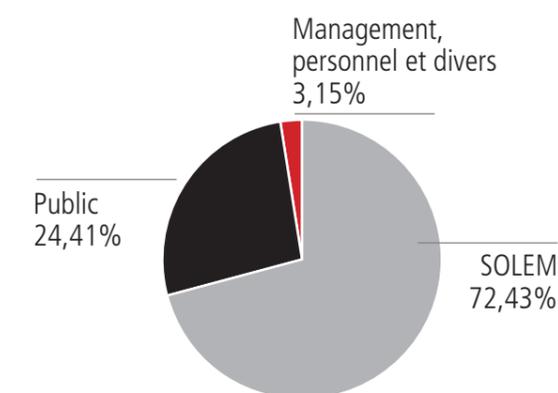
Résultat net par action



Évolution du dividende net par action



Répartition du capital au 31 Décembre 2012



Répartition des droits de vote au 31 Décembre 2012