Rapport annuel 13

Haulotte GROUP

More than lifting

Sommaire

p.4-5
Profil du groupe et historique

p.6-7 - 8-9
Chiffres Clés

p.10-11
Gouvernance / Valeur et Stratégie

p.12-13
Le message du président
Interview du Directeur Général

p.14-15
Métiers

p.16-17
Portefeuille Produits

p.18-19
Marchés et Stratégie Commerciale

p.20-21
Haulotte Group et ses Actionnaires

Haulotte GROUP
More than lifting

AVEC UN OBJECTIF ET UNE VOLONTÉ CONSTANTE :
LA SATISFACTION CLIENT

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 3ÈME MONDIAL

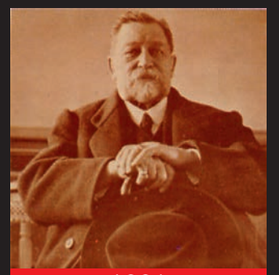
Des produits conçus pour répondre aux besoins des utilisateurs

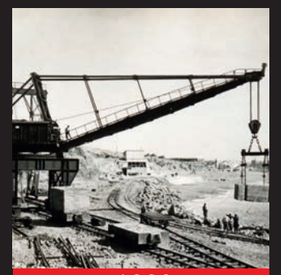
- 7 familles de produits d'élévation de personne
- 1 gamme de chariots télescopiques

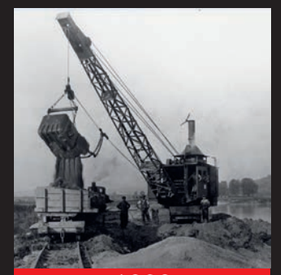
Des moyens au service des clients

- 6 sites industriels
- 20 filiales et bureaux (vente et services associés) dans le monde pour plus de proximité
- Plus de 1500 collaborateurs

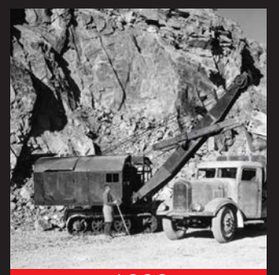
UNE HISTOIRE D'INVENTIVITÉ ET D'INNOVATION

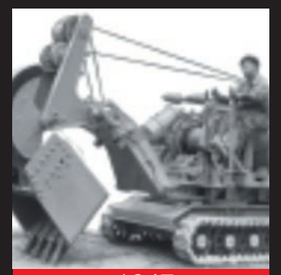

1881


1920

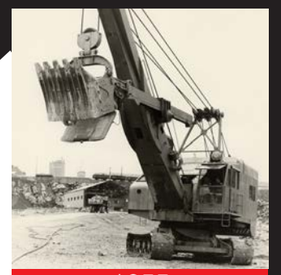

1926

1930


1938

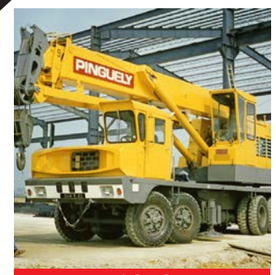

1947

1954

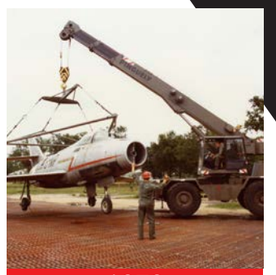

1955

1958

1959



1970


1978

1982

1992

2006

2008

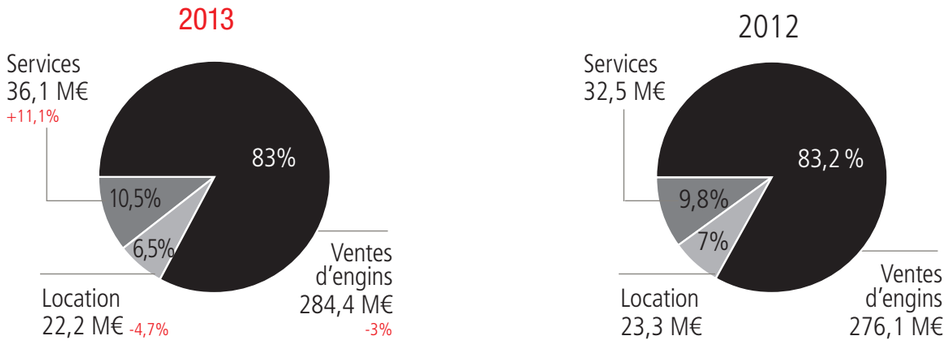
2009

2013

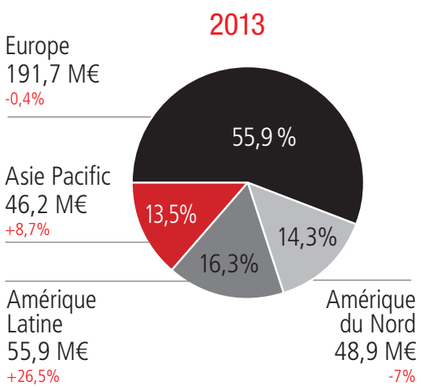
Chiffres clés

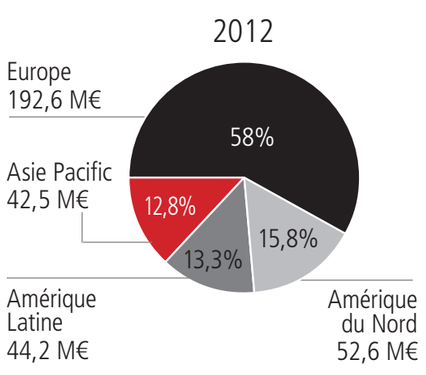
CHIFFRE D'AFFAIRES : **342,7 M€**

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ



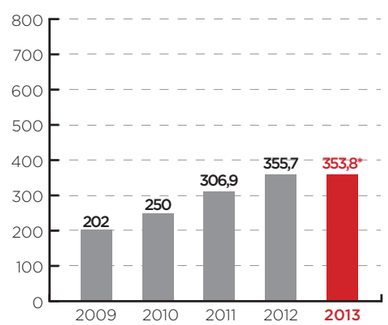
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE





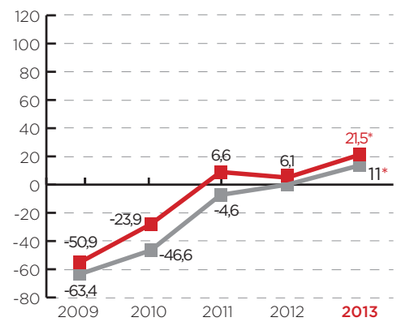
Var. Activité poursuivie

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN M€ à partir de 2009



*Activité poursuivie :
Cession le 28 Juin 2013 de l'activité de location en Angleterre

EVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AVANT ÉCARTS D'ACQUISITION ET EVOLUTION DE LA MBA à partir de 2009



Évolution du Résultat Opérationnel avant écarts d'acquisition

Évolution de la MBA

Chiffres clés

COMPTE DE RÉSULTAT RÉSUMÉ 2013

	Global			Activité poursuivie		
EN M€	**2013**	2012	VAR.	**2013**	2012	VAR.
Chiffre d'affaires	353,8	355,7	-1,9	342,7	331,9	10,8
Résultat opérationnel courant avant gains et pertes de change	18	11,5	6,5	17,9	10,9	7
Résultat opérationnel	19,7	0,8	18,9	11	-	11
Résultat avant impôts	16,9	(6,1)	23	8,9	(5,6)	14,5
Résultat net de l'ensemble consolidé	9,1	(7,5)	16,6	1,1	(6,7)	7,8
EBITDA	37,8	13,4	24,4	25,2	6	19,2

L'activité UKPL correspondant à une année complète sur l'exercice 2012 et un semestre sur l'exercice 2013. La cession UKPL a généré une plus-value de 8,6 M€ comptabilisée dans les autres produits et charges opérationnels.

BILAN ACTIF 31 DÉCEMBRE 2013

ACTIFS EN M€	**31.12.13**	31.12.12
ACTIFS NON COURANTS	**107,4**	**147,1**
Dont Ecarts d'acquisition	15,1	20,0
Immo Corporelles	54,6	86,9
Clients Opérations de finacement (> 1 an)	10,4	11,1
Autres actifs non courants	27,1	29,0
ACTIFS COURANTS	**198,9**	**225,6**
Dont Stocks	90,6	105,8
Clients	66,7	84,9
Clients sur opérations de financement (< 1 an)	5,6	5,9
Autres actifs courants	15,5	11,3
Trésorerie et équivalents en tréso.	20,5	17,7
TOTAL DES ACTIFS	**306,3**	**372,7**

BILAN PASSIF 31 DÉCEMBRE 2013

PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES EN M€	**31.12.13**	31.12.12
CAPITAUX PROPRES (PART DU GROUPE)	**172,3**	**173,3**
PASSIFS NON COURANTS	**36,7**	**23,9**
Dont Emprunts long terme	25,3	10,1
PASSIFS COURANTS	**97,8**	**175,9**
Dont Fournisseurs	32,2	34,5
Autres créditeurs	30,8	32,7
Emprunts court terme	34,8	108,7
TOTAL DES PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	**306,3**	**372,7**

Gouvernance

ADMINISTRATEURS :

PIERRE SAUBOT
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DIRECTEUR GÉNÉRAL

Alexandre Saubot
Directeur Général Délégué

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

Valeurs 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.

COMITÉ EXÉCUTIF :

Alexandre Saubot
Directeur Général Délégué

Philippe Noblet
Secrétaire Général

José Monfront
Directeur Général Adjoint

Patrice Métairie
Directeur Industriel

Le message du

Président

Pierre Saubot
Président du Conseil d'Administration et Directeur Général

2014, pour une année de succès !

L'année qui vient de s'achever nous aura permis de confirmer notre redressement.

En effet, pour la première fois depuis 5 ans, nous dégageons un résultat net positif tandis que l'amélioration des conclusions de l'enquête de satisfaction que nous menons régulièrement auprès de nos clients démontre la pertinence du déploiement continu de notre carte stratégique.

Mais les résultats de 2013 montre également le chemin qui reste à parcourir dans un environnement économique toujours incertain.

Certes, nos résultats redeviennent positifs mais ils sont encore loin des niveaux permettant de reconstituer les fonds propres que nous avions avant la crise, seul garant de notre indépendance d'action comme de notre capacité à affronter les épreuves à venir

Pour 2014 la tâche est lourde mais le chemin clairement tracé, en un mot nous devons continuer le déploiement de notre carte stratégique pour gagner des parts de marchés, développer notre activité et finalement dégager les marges de manœuvres financières qui assureront notre pérennité de notre groupe.

Ces axes de travail sont autant de défis à relever mais j'ai toute confiance dans le savoir faire et l'implication des équipes de notre groupe.

L'interview du

Directeur Général

Alexandre Saubot
Directeur Général délégué

Quel bilan faites-vous de l'année 2013 ?

Le marché mondial 2013 de la nacelle a été tiré par la croissance des marchés nord et sud-américains. Dans ce contexte, Haulotte Group a vu son chiffre d'affaires croître de 3% entre 2012 et 2013 (5,5% hors impact de change), porté par l'Amérique Latine (+26%) et l'Asie-Pacifique (+9%).

L'activité de Services montre une progression très significative tout au long de l'exercice (+11% au global sur l'année) en particulier au dernier trimestre (+27%).

En juin, nous avons cédé notre activité location en Angleterre au groupe HSS Hire Services Group.

Cette activité, constituée par la société UK Platforms, emploie prés de 120 personnes et exploite plus de 2400 nacelles et chariots télescopiques Haulotte repartis sur l'ensemble du territoire Anglais dans un réseau de 10 agences.

Elle a contribué pour plus de 20M€ au chiffre d'affaire d'Haulotte Group en 2012. Hors gains et pertes de change, le résultat opérationnel courant des activités poursuivies s'établit à 5,2% du Chiffre d'Affaires contre 3,3% pour l'exercice 2012. Cette progression est principalement liée à l'impact des volumes additionnels sur la marge brute, l'amélioration de la performance industrielle, et la bonne maîtrise des frais fixes.

Le résultat opérationnel des activités poursuivies est également en forte progression à 11 M€ malgré des pertes de change constatées de 4,8 M€ et la dépréciation d'une partie du goodwill de notre UGT Nord Amérique pour 3,7 M€. Le résultat des activités abandonnées correspond pour l'essentiel à la plus-value de cession de l'activité de location en Angleterre réalisée le 28 juin 2013 pour 8,6 M€.

Ces bons résultats, qui se traduisent par un résultat net consolidé part du groupe de 9,1M€, permettent la reprise d'une distribution de dividende à hauteur de 0,15€ par action. Cette distribution, est pour nous, le respect de la parole donnée : nous gagnons à nouveau de l'argent, nous rétribuons nos actionnaires qui ont fait beaucoup d'effort pendant la crise. Mais le niveau de rétribution ne doit pas mettre en péril la solidité financière du groupe et sa capacité à engager les plans de développement. C'est avant tout pour nous une manière de marquer la confiance dans la force du Groupe et son avenir.

Quels sont les enjeux et les perspectives pour l'année 2014 ?

Notre groupe va mieux, la situation se redresse, 2013 est l'achèvement de la 1ère phase du retour à la profitabilité.

Dans un marché qui devrait croitre cette année d'environ 10% comme en 2013, nous espérons profiter de la meilleure orientation du marché européen comme du marché asiatique, marchés tirés par le retour à l'investissement des loueurs européens comme asiatiques notamment au Japon et en Australie.

Cela devrait nous permettre d'afficher une croissance de notre activité de plus de 10% et de poursuivre l'amélioration de notre rentabilité opérationnelle.

Usines

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)

Site de Arges
(Roumanie)

Site de Archbold
(USA)

Site de Changzhou
(Chine)

Site Le Creusot
(Saône et Loire)

Site de Reims
(Marne)

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.

Filiales

COMMERCIALISATION

Un réseau de distribution qui s'appuie sur 20 filiales et bureaux répartis sur les marchés stratégiques, appuyé 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

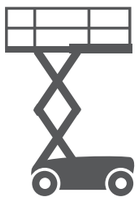
Une activité complémentaire dans notre stratégie, pour asseoir notre marque sur certains marchés géographiques, et affiner le besoin des utilisateurs finaux.

Portefeuille Produits

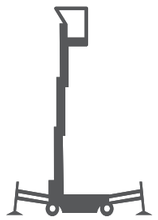
ELÉVATIONS DE PERSONNES

Articulées :
tout terrain ou électriques
de 12 à 41 m

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



Ciseaux :
tout terrain ou électriques
de 6 à 18 m



Push Around :
de 7 à 14 m

Mâts verticaux :
de 6 à 10 m

Nacelles tractées :
de 10 à 19 m

ELÉVATIONS DE CHARGES

Chariots télescopiques :
de 10 à 17 m / 3,2 t à 4 t

ECHAFAUDAGE/EQUIPEMENTS D'ÉVÈNEMENTIELS

Équipements d'événementiels :
scènes, gradins

Échafaudages
fixes et mobiles

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

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.

Marché

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.

Haulotte Group et ses Actionnaires

CALENDRIER DES PUBLICATIONS FINANCIÈRE 2014

13/02/2014	Chiffre d'Affaires Annuel
12/03/2014	Résultats Annuel
15/04/2014	Chiffre d'Affaires 1er trimestre
27/05/2014	Assemblée Générale
03/09/2014	Chiffre d'Affaires et Résultats 1er semestre
15/10/2014	Chiffre d'Affaires 3e trimestre
11/02/2015	Chiffre d'Affaires annuel

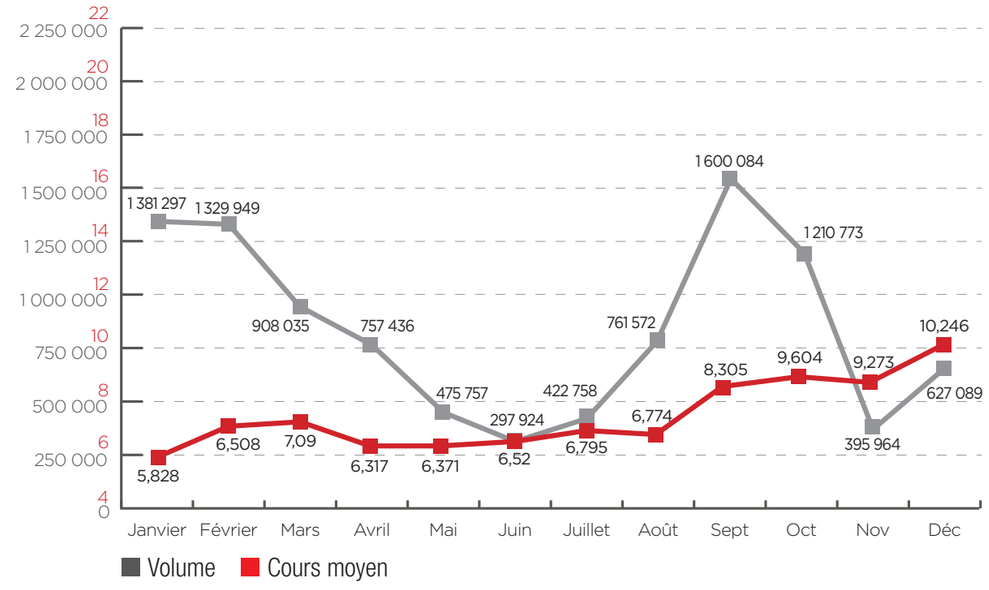
LES BUREAUX D'ANALYSE AYANT PUBLIÉ SUR LA VALEUR EN 2013

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

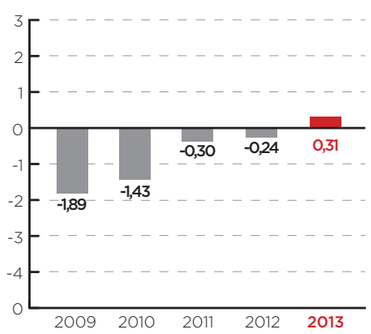
CARTE D'IDENTITÉ BOURSIÈRE

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

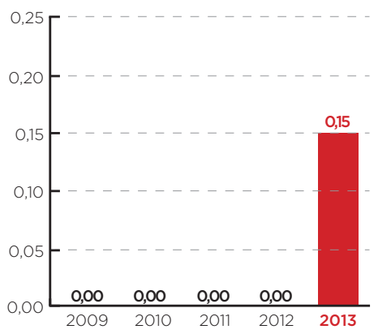
ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE ET DES TRANSACTIONS



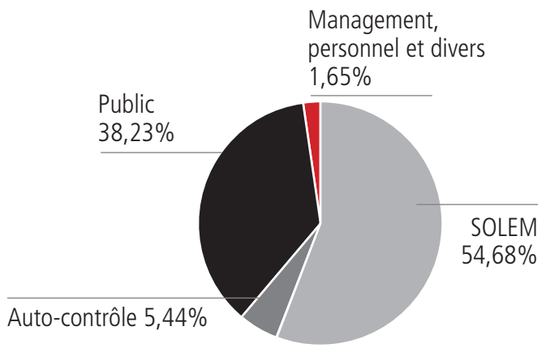
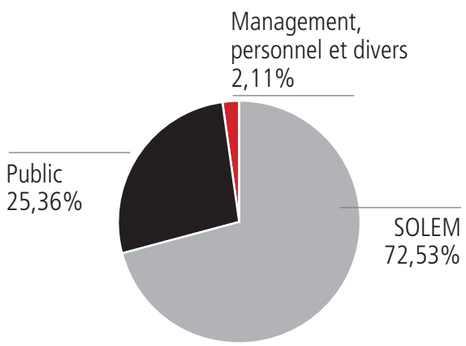
RÉSULTATS NET PAR ACTION



ÉVOLUTION DU DIVIDENDE NET PAR ACTION



RÉPARTITION DU CAPITAL AU 31 DÉCEMBRE 2013



RÉPARTITION DES DROITS DE VOTE AU 31 DÉCEMBRE 2012