

RAPPORT ANNUEL 2014



Haulotte 
GROUP
More than lifting



SOMMAIRE

pages
4-5



Présentation

pages
6-7



Une histoire d'inventivité
et de progrès

pages
8-11



Chiffres Clés

pages
12-13



Gouvernance
Valeur et Stratégie

pages
14-17



Message du Président
Interview du Directeur Général

pages
18-19



Métiers

pages
20-21



Portefeuille Produits

pages
22-23



Marchés et Stratégie
Commerciale

pages
24-25



Haulotte Group
et ses Actionnaires

**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.

Haulotte Group c'est une offre diversifiée de 7 gammes de matériels d'élévation de personnes, 1 gamme de chariots télescopiques, des solutions de financement sur mesure facilitant l'investissement dans ces produits, des services intégrés permettant d'optimiser la durée de vie des matériels et la valeur résiduelle des équipements (assistance technique, formation, pièces de rechange, contrats de garantie et d'entretien, gestion des visites périodiques obligatoires...).

Haulotte Group est plus qu'un simple fournisseur de matériel, c'est un véritable apporteur de solutions globales dont la volonté première est de répondre efficacement aux besoins quotidiens et aux spécificités professionnelles de ses clients et utilisateurs.



**7
GAMMES
DE NACELLES**

**1
GAMME
DE CHARIOTS
TÉLESCOPIQUES**

**1500
COLLABORATEURS**

**20
FILIALES**

**6
SITES
INDUSTRIELS**

Haulotte
HT23RTJ

UNE HISTOIRE D'INVENTIVITÉ ET D'INNOVATION



1881



1920



1926



1930



1938



1947



1954



1955



1958



1959



1970



1978



1982



1992



2006



2007



2009



2013

L'histoire de notre Groupe, c'est la rencontre entre Pierre Saubot et deux Sociétés Pinguely et Haulotte qu'il rachète au Groupe Creusot-Loire en 1985. Deux Sociétés au véritable savoir-faire, avec l'inventivité extraordinaire des pionniers de la mécanique. Des locomotives Pinguely aux Grues, tout un monde propice à la naissance d'un nouveau métier : constructeurs de nacelles élévatrices de personnes.

100 ANS DE CREATIVITE AU SERVICE DU PROGRES

Côté en bourse en 1998 pour appuyer son expansion à l'international et développer ses capacités de Recherche & Développement, Pinguely-Haulotte développe un marché en croissance : celui des matériels d'élévation de personnes.

En 2005, pour renforcer son image à l'international, le Groupe Pinguely-Haulotte devient HAULOTTE GROUP.

En 2007, Haulotte Group diversifie son offre produits en développant une gamme de matériel d'élévation de charge.

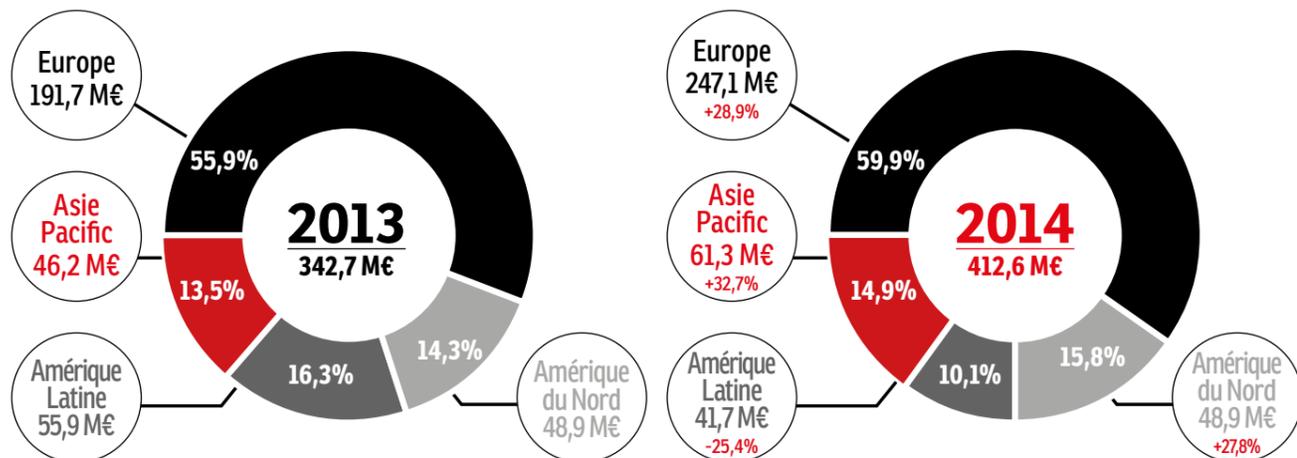
Aujourd'hui, son expertise s'appuyant sur un siècle d'existence lui donne la capacité d'innovation associée à un savoir faire reconnu permettant de développer des machines simples, robustes, et fiables aux solutions de maintenance éprouvées avec des offres de financement adaptées.



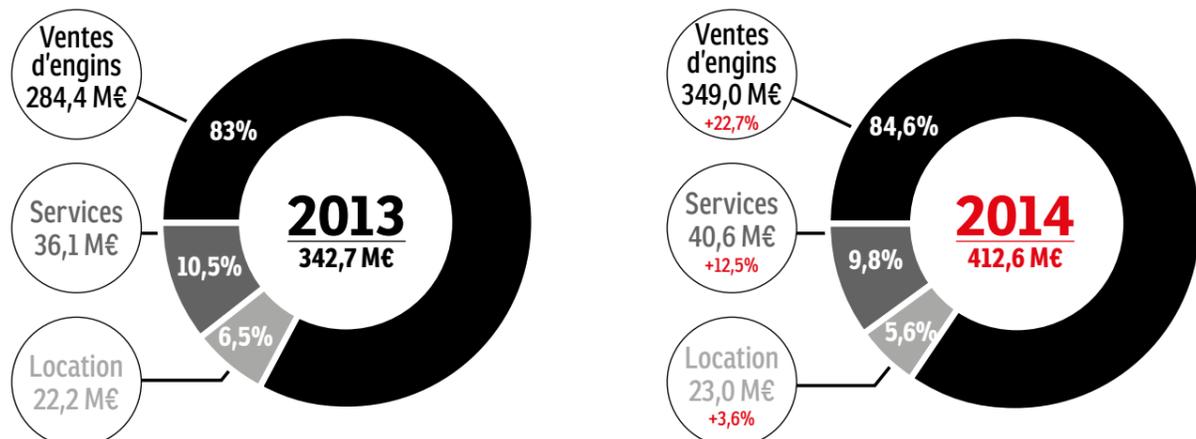
CHIFFRE
D'AFFAIRES :
412,6 M€

CHIFFRES CLÉS

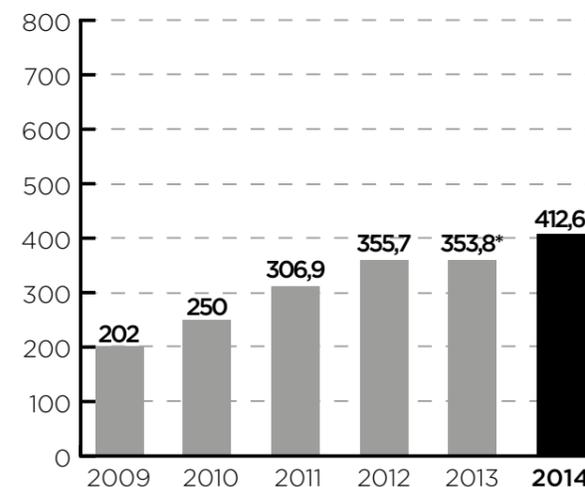
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

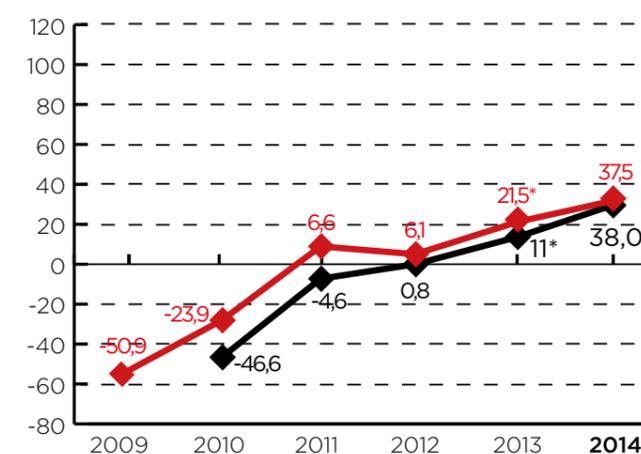


ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN M€ à partir de 2009



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

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



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

CHIFFRES CLÉS

BILAN ACTIF 31 DÉCEMBRE 2014

ACTIFS EN M€	31.12.14	31.12.13
ACTIFS NON COURANTS	117,2	107,4
Dont Ecarts d'acquisition	16,4	15,1
Immo Corporelles	55,1	54,6
Clients Opérations de financement (> 1 an)	7,3	10,6
Titres mis en équivalence	7,3	-
Autres actifs non courants	31,1	27,1
ACTIFS COURANTS	263,0	198,9
Dont Stocks	108,1	90,6
Clients	105,3	66,7
Clients sur opérations de financement (< 1 an)	6,3	5,6
Autres actifs courants	21,1	15,5
Trésorerie et équivalents en trésor.	22,2	20,5
TOTAL DES ACTIFS	380,2	306,3

COMPTE DE RÉSULTAT RÉSUMÉ 2014

EN M€	Global			Activité poursuivie		
	2014	2013	VAR.	2014	2013	VAR.
Chiffre d'affaires	412,6	353,8	58,8	412,6	342,7	69,9
Résultat opérationnel courant avant gains et pertes de change	37,7	18,0	13,7	31,7	17,9	13,8
Résultat opérationnel	38,0	19,7	18,3	38,0	11,0	27,0
Résultat avant impôts	38,0	16,9	21,1	38,0	8,9	29,1
Résultat net de l'ensemble consolidé	29,0	9,1	19,9	29,0	1,1	27,9
EBITDA	48,7	37,8	10,9	48,7	25,2	23,5

Le compte de résultat 2013 avait été retraité des éléments relatifs à la cession de UKPL (activité de location en Angleterre) le 28 juin 2013 présentés en activités abandonnées.

BILAN PASSIF 31 DÉCEMBRE 2014

PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES EN M€	31.12.14	31.12.13
CAPITAUX PROPRES (PART DU GROUPE)	196,7	172,3
PASSIFS NON COURANTS	91,0	36,7
Dont Emprunts long terme	75,7	25,3
PASSIFS COURANTS	92,9	97,8
Dont Fournisseurs	43,7	32,2
Autres créiteurs	30,8	30,8
Emprunts court terme	18,4	34,8
TOTAL DES PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	380,2	306,3

GOUVERNANCE

COMITÉ EXÉCUTIF :



Alexandre Saubot
Directeur Général Délégué



José Monfront
Directeur Général Adjoint



Philippe Noblet
Secrétaire Général



Patrice Métairie
Directeur Industriel



Sébastien Martineau
Directeur Financier

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
Natacha Pélisson
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*.





Le message du **Président**

Pierre Saubot

Président du Conseil d'Administration
et Directeur Général



2014 restera un bon cru pour notre Groupe. Nous avons, après des années difficiles à traverser, démontré qu'avec de la passion, de l'engagement, nous récoltons en partie le fruit des efforts fournis. Avec un CA en progression de 20%, nous pouvons affronter les années à venir avec plus de confiance.

Nous avons traversé ensemble une année 2014 intense marquée par des succès qui nous auront permis de surmonter les difficultés nées d'un environnement macro économique toujours instable et très hétérogène selon les zones géographiques :

- En Europe, malgré un climat économique morose, nos principaux clients nous ont réaffirmé leur confiance en nous choisissant très largement pour le renouvellement de leur parc, nous permettant

ainsi de regagner des parts de marché sur notre première zone d'activité.

- En Asie, malgré l'intensification de la concurrence et l'émergence de nouveaux fabricants locaux, le travail déterminé de nos équipes et le dynamisme du marché nous ont permis d'augmenter notre volume de ventes.

- En Amérique du Nord, notre performance globale, en croissance de plus de 25% sur l'exercice, sur un marché très dynamique conforte les choix stratégiques que nous avons opérés sur cette zone absolument prioritaire pour notre développement.

- En Amérique du Sud, si le marché de la nacelle a lourdement chuté dans le sillage d'un très fort ralentissement de la croissance brésilienne et d'une extrême instabilité monétaire en Argentine, nos équipes opérationnelles ont cependant accru

nos parts de marchés au prix d'une agressivité commerciale de tous les instants.

Il faut souligner que notre performance commerciale, tant sur le marché de la nacelle que sur celui du chariot, est soutenue par la qualité de notre organisation service qui, avec le déploiement de nouveaux centres dédiés à la vente de pièces détachées, devient plus que jamais un atout essentiel de notre différenciation concurrentielle.

Mais 2014 c'est également le lancement réussi de notre nouvelle gamme 16 mètres, un segment de marché absolument stratégique pour notre activité, et de notre système secondaire de prévention d'écrasement HAULOTTE ACTIV'Shield® Bar.

L'accueil très positif par le marché de ces nouveautés, est la première concrétisation de la réussite de

notre chantier stratégique Better & Faster initié par la Direction Industrielle du Groupe.

Innovation, Qualité des produits, Service différenciant, Proximité Client : c'est bien le déploiement permanent de notre carte stratégique qui nous permet aujourd'hui d'afficher des résultats économiques et commerciaux en très sensible amélioration et c'est toujours dans ces mêmes directions qu'il conviendra de travailler sur les prochaines années.

En 2015 nous fêterons les 30 ans d'existence de notre groupe et nous avons aujourd'hui tous les moyens de donner, ensemble, une nouvelle dimension à cette entreprise enthousiasmante que nous bâtissons depuis toutes ces années.



L'interview du **Directeur Général**

Alexandre Saubot
Directeur Général délégué

Comment jugez-vous l'année 2014 ?

Le marché mondial 2014 de la nacelle a été tiré par l'ensemble des continents à l'exception de l'Amérique Latine. Dans ce contexte, Haulotte Group a vu son chiffre d'affaires croître de 20% entre 2013 et 2014, porté par l'Asie-Pacifique (+33%), l'Europe (+29%) et l'Amérique du Nord (+28%).

L'activité de Services a continué à afficher une croissance significative tout au long de l'exercice (+13% au global sur l'année) ce qui reste un indicateur positif du taux d'utilisation de nos machines chez nos clients loueurs.

Hors gains et pertes de change, le résultat opérationnel courant s'établit à 7,7% du Chiffre d'Affaires contre 5,2% pour l'exercice 2013. Cette progression est principalement liée à l'impact des volumes additionnels sur la marge brute, à la poursuite de l'amélioration de la performance industrielle, et enfin à la contribution croissante des activités de service.

Le résultat opérationnel est également en forte progression à 38 M€ bénéficiant de la revalorisation significative du dollar face à l'euro constaté en fin de période.



Le résultat net atteint ainsi son plus haut niveau depuis 2008 à 29 M€ et semble confirmer que la crise est derrière nous. Cela se traduira, comme en 2013, par la distribution d'un dividende qui sera cette année de 0,22 € par action, confirmant notre confiance dans la solidité de notre Groupe, et la foi en des perspectives toujours plus positives.

Quels sont les enjeux et les perspectives pour l'année 2015 ?

2015 est une année clé pour notre groupe, la crise qui semble maintenant derrière nous, nous a finalement été bénéfique, car elle nous a poussé à plus de détermination encore.

Elle a contribué à motiver plus que jamais nos équipes, quelque soient les métiers qui les composent, pour construire demain avec toujours plus de rigueur, de professionnalisme et de détermination.

2015 sera l'occasion de célébrer les 30 ans de notre Groupe, et de démontrer notre capacité à nous renouveler, à dépasser les standards convenus, en lançant 5 nouveaux produits.

2015 sera, à n'en pas douter une année charnière pour nous. Une année qui comptera dans les pages qui s'écriront dans les 30 prochaines années.

MÉTIER



Site de Reims (Marne)

Site du Creusot (Saône et Loire)

Site de L'Horme (Loire)

Site de Archbold (USA)

Site d'Argès (Roumanie)

Site de Changzhou (Chine)

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.

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.

Les services associés à nos produits :

- des offres et solutions de financement
- 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.

● 20 FILIALES

- www.haulotte-usa.com
- www.haulotte.com.mx
- www.haulotte-chile.com
- www.haulotte.com.ar
- www.haulotte.com.br
- www.haulotte.fr
- www.haulotte.co.uk
- www.haulotte.es
- www.haulotte.it
- www.haulotte.de
- www.haulotte.se
- www.haulotte.ni
- www.haulotte.pl
- www.haulotte.su
- www.haulotte.ae
- www.haulotte.in
- www.haulotte.sg
- www.haulotte.cn

PORTEFEUILLE PRODUITS

ELÉVATIONS DE PERSONNES

Articulées :
tout terrain ou
électriques
de 12 à 41 m



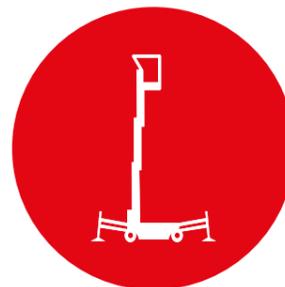
**Nacelles
téléscopiques :**
de 14 à 43 m et
**Nacelles
automotrices
légères :**
de 13 à 16 m



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
téléscopiques :**
de 10 à 17 m /
3,2 t à 4 t



ECHAFAUDAGE EQUIPEMENTS D'ÉVÈNEMENTIELS

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



**Échafaudages
fixes et mobiles**



STRATÉGIE COMMERCIALE

Un objectif : Satisfaire et fidéliser les clients

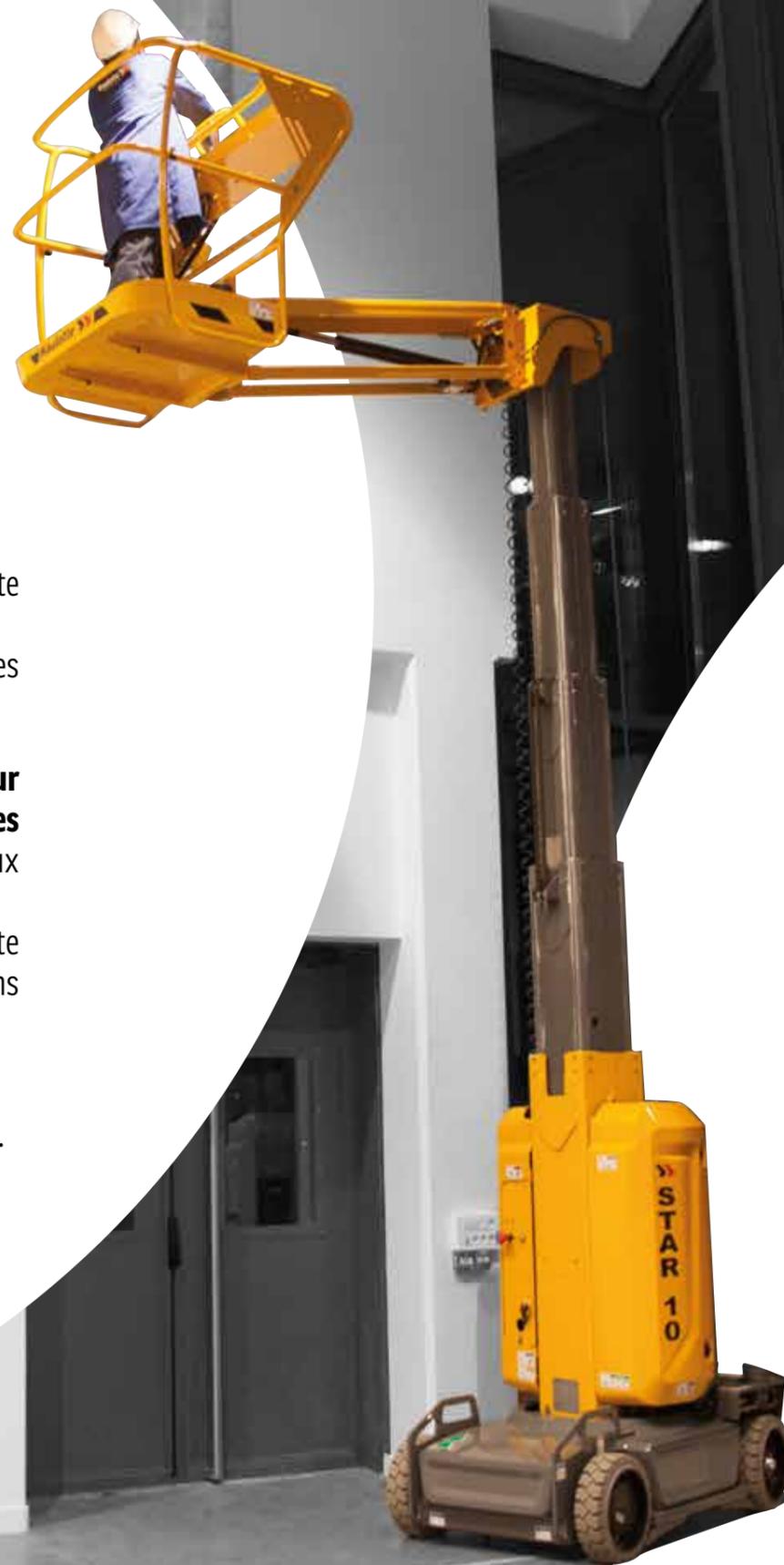
- Etre un partenaire local qui se différencie par son sens de l'écoute et du service clients.
- Proposer les services associés répondant aux besoins, avec des offres adaptées et diversifiées.

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

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.

Machines Spéciales et solutions militaires

Haulotte Group complète ses gammes standard en apportant des solutions sur-mesure pour des applications civiles ou militaires.

HAULOTTE GROUP ET SES ACTIONNAIRES

CALENDRIER DES PUBLICATIONS

Toutes les publications ont lieu après clôture de bourse

10/02/2015 : Publication du Chiffre d'Affaires annuel 2014

10/03/2015 : Publication des Résultats annuels 2014

14/04/2015 : Publication du Chiffre d'Affaires - 1^{er} trimestre 2015

28/05/2015 : Assemblée Générale

01/09/2015 : Publication du Chiffre d'Affaires et Résultats 1^{er} semestre 2015

13/10/2015 : Publication du Chiffre d'Affaires 3^{ème} trimestre 2015

31/12/2015 : Clôture de l'exercice

CARTE D'IDENTITÉ BOURSIÈRE

Euronext Paris

Compartiment B

ISIN

FR0000066755

Mnémo

PIG

Reuters

PYHE.PA

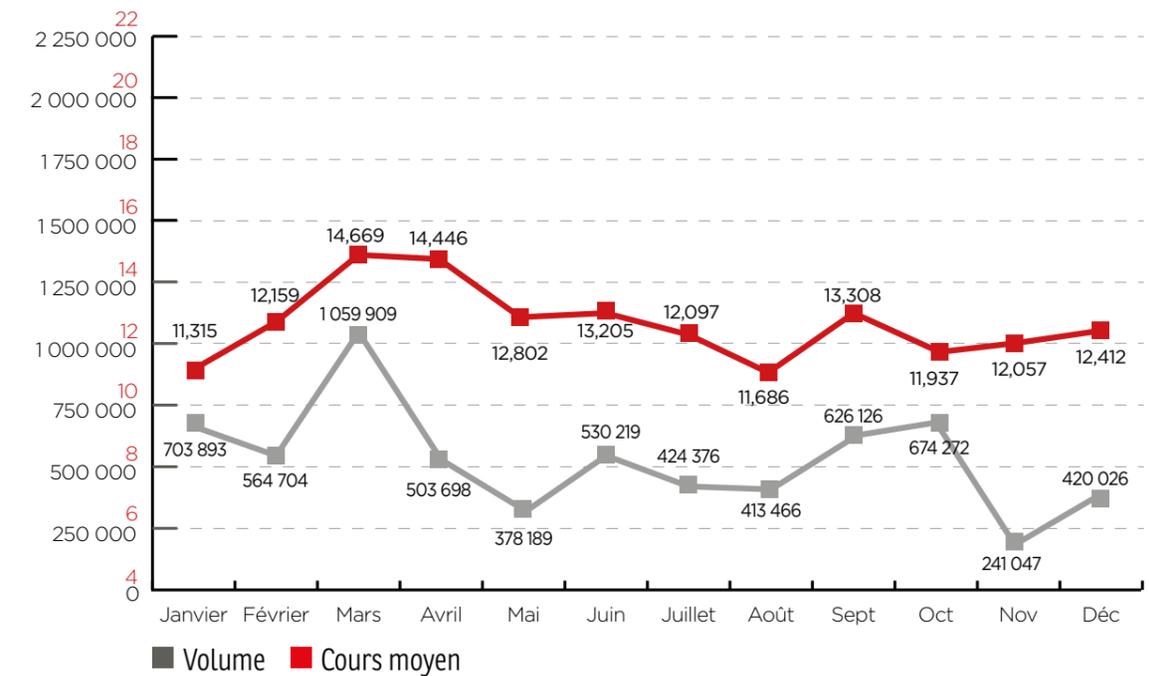
Bloomberg

PIG FP

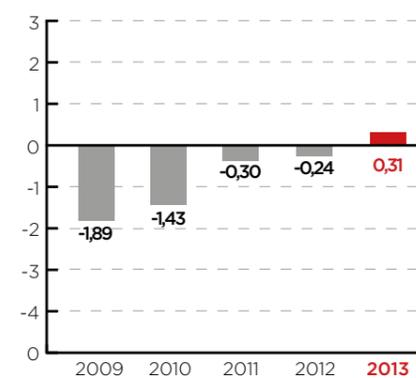
CACS



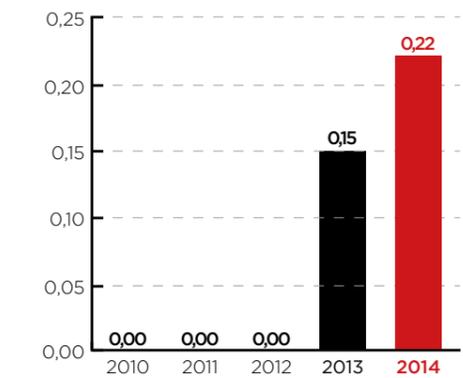
ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE ET DES TRANSACTIONS



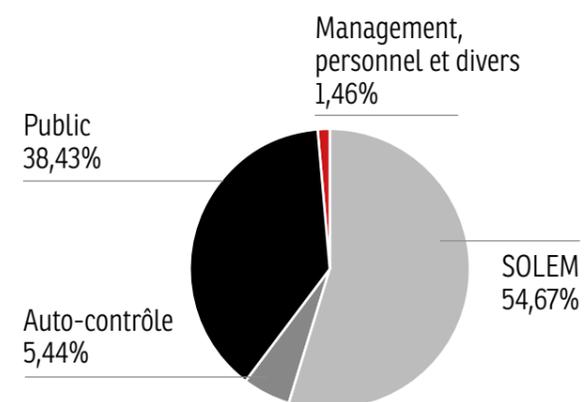
RÉSULTATS NET PAR ACTION



ÉVOLUTION DU DIVIDENDE NET PAR ACTION



RÉPARTITION DU CAPITAL AU 31 DÉCEMBRE 2014



RÉPARTITION DES DROITS DE VOTE AU 31 DÉCEMBRE 2014

