

# RAPPORT ANNUEL 2016



**RAPPORT**  
ANNUEL  
**2016**

**Haulotte**









## PRÉSENTATION

4 > 5

## GOUVERNANCE

8 > 9

## LES TEMPS FORTS DE L'ANNÉE

12 > 13

## MÉTIERS

18 > 21

## APPLICATIONS

24 > 25

## HAULOTTE GROUP & SES ACTIONNAIRES

28 > 29

## NOTRE HISTOIRE

6 > 7

## INTERVIEW DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

10 > 11

## CHIFFRES CLÉS

14 > 17

## PORTEFEUILLE PRODUITS

22 > 23

## MARCHÉS

26 > 27

## MESSAGE DU PRESIDENT

30 > 31

# HAULOTTE GLOBAL SOLUTIONS FOR BUSINESS

**Haulotte Group** est l'un des leaders mondiaux des matériels d'élévation de personnes et de charges. **Numéro 1 européen**, le groupe conçoit, construit et commercialise une large gamme de produits dont le cœur de gamme est la nacelle et le chariot télescopique

**Haulotte Group** c'est une offre diversifiée :

- > **7 gammes** de matériels d'élévation de personnes,
- > **3 gammes** 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.

**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.

1650

COLLABORATEURS

7 GAMMES  
DE NACELLES

20

FILIALES

3 GAMMES  
DE CHARIOTS  
TÉLÉSCOPIQUES

6 SITES  
INDUSTRIELS







# NOTRE HISTOIRE

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 : constructeur de nacelles élévatrices de personnes. 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**.

## 1985 > 2016

### XIX<sup>ème</sup> Siècle



Arthur  
HAULOTTE



Alexandre  
PINGUELY

### 1930



Crue sur porteur GR20 conçu par la société Haulotte.

### 1954



Pelle compacte SK2 Pinguely  
- Première pelle compacte au monde sur pneumatique sans déport arrière.

### 1975



Usine Creusot Loire à L'Horme.

### 1928



Souvenir de la mise en route de la première locomotive Mountain - La Peronnière - l'Horme (France).

### 1932



Les premières pelles Pinguely.

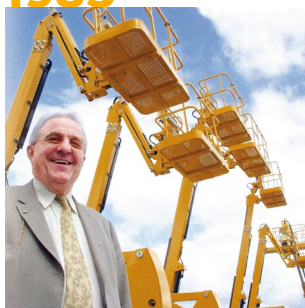
### 1972



GB18 Haulotte, première «City crane» au monde - vitesse élevée de déplacement, mise en oeuvre rapide et cabine élévatrice.



# 1985



**Pierre Saubot** prend le contrôle de l'ensemble Pinguely-Haulotte auprès de l'entreprise Creusot-Loire.

# 1999



HA16

# 1992



H76 & H68

# 2002



H14 TX



Pinguely-Haulotte dans la conquête spatiale - capsule de Shenzhou X - 1<sup>er</sup> vol spatial habité chinois.

# 2005



Le nom du Groupe et le logo changent. « Pinguely-Haulotte » devient « Haulotte Group »

# 2006



HA41 & H43

# 2010



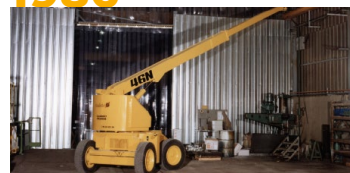
HA12CJ & HA12CJ+

# 2013



HT21RT & HT23 RTJ

# 1986



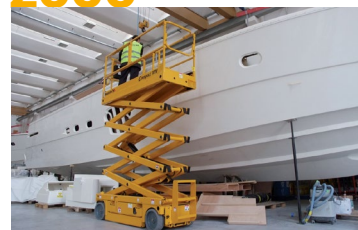
**H46N** H46N - 1<sup>ère</sup> nacelle conçue et commercialisée sous la marque « Haulotte ».

# 1991



H400 D

# 2000



Compact 8 & Compact 10

# 2004



HA32 PX

# 2007



Gamme HTL

# 2012



Compact 10 & 12 DX

# 2014



HA16 RTJ & HA16 RTJ Pro

# 2016

# 2001



Pierre Saubot est élu « Entrepreneurs de l'année ».

# 2008



Haulotte Group acquiert Bil-Jax, leader American de l'échafaudage.



# GOUVERNANCE DU GROUPE HAULOTTE

## COMITÉ EXÉCUTIF

**Philippe  
Noblet**

Secrétaire  
Général



**Patrice  
Métairie**

Directeur  
Industriel



**Alexandre  
Saubot**

Directeur  
Général  
Délégué



**Sébastien  
Martineau**

Directeur  
Financier



**José  
Monfront**

Directeur  
Général  
Adjoint







## Administrateurs :

---

### **Pierre Saubot**

Président du Conseil  
d'Administration  
et Directeur Général

.....

### **Alexandre Saubot**

Directeur Général Délégué

### **José Monfront**

Directeur Général Adjoint

### **Michel Bouton**

### **Elisa Saubot**

### **Hadrien Saubot**

.....

## Commissaires aux comptes :

---

### **PricewaterhouseCoppers Audit**

Représenté par **Natacha Pélisson**  
20 Rue de Garibaldi  
69451 Lyon cedex 06

### **BM & A**

Représenté par **Alexis THURA**  
11 Rue de Laborde - 75008 Paris



# L'INTERVIEW DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

## QUEL BILAN FAITES-VOUS DE L'ANNÉE 2016 ?

---

Plusieurs fait marquants sur cette année qui vient de s'écouler. En premier lieu, le marché de la nacelle a poursuivi sa croissance en volume sur l'année 2016, avec un mix produit tiré par les petites machines.

D'autre part, force est de constater des disparités de situation selon les marchés :

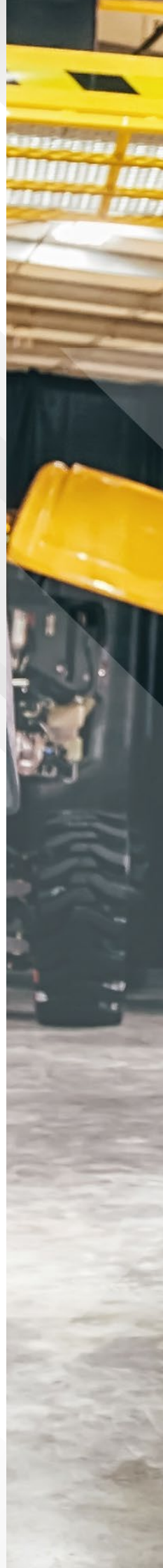
- > Le marché européen a connu une forte hausse, porté par l'investissement des loueurs.
- > Le marché Nord-Américain a montré des signes d'essoufflement en fin d'année.
- > Sur l'Asie-Pacifique on observe une croissance contrastée, tirée par les pays émergents et contrebalancée par des ralentissements au Moyen Orient.
- > Enfin tous les marchés d'Amérique Latine sont en recul, perturbés par la situation économique actuelle.

Dans ce contexte contrasté, nous avons réussi le lancement de nos nouveaux produits et de nos offres service et financements, qui ont reçu un accueil très favorable de nos clients.

Enfin, l'environnement sur les devises est resté favorable pour le Groupe sauf sur le GBP.

Impacté par la pression concurrentielle, notre résultat opérationnel courant (hors change) est en baisse de 15% et notre résultat net est de 5,1%. La dette nette est en baisse de -3,9 M€ (hors garanties).

**Si je résumais 2016, je dirais, encourageante et porteuse de signaux positifs pour l'année 2017.**







## QUELS SONT LES ENJEUX ET LES PERSPECTIVES POUR L'ANNÉE 2017 ?

Porté par une activité commerciale de début d'année bien orientée, principalement en Europe, notre Groupe devrait pouvoir dépasser une croissance de 5% de son chiffre d'affaires en 2017, ce qui devrait lui permettre de retrouver un niveau de rentabilité opérationnelle courante voisin des 7%, malgré la hausse attendue du cours des matières premières.

Nos grands enjeux pour 2017 restent principalement centrés sur :

- **La réussite de nos objectifs commerciaux :**

- > Renforcer nos parts de marchés en Asie-Pacifique, en Europe et en Amérique Latine
- > Poursuivre le travail de pénétration du marché américain
- > Réussir nos lancements de solutions produits et services 2017
- > Contenir la pression concurrentielle par le renforcement de notre proposition de valeurs

- **La poursuite de nos actions de positionnement du groupe comme apporteur de solutions 360°**

- **L'optimisation de notre prix de revient**
- **L'optimisation du besoin en fonds de roulement**

Innover et devenir "Business Partner" de nos clients, voilà ce qui nous anime !



# LES TEMPS FORTS DE L'ANNÉE

INAUGURATION DE NOTRE  
NOUVELLE FILIALE  
**AUX ETATS-UNIS**

---



INAUGURATION  
DE NOTRE  
NOUVELLE FILIALE  
**EN RUSSIE**

---





LE RENDEZ-VOUS CLIENT  
EN AMÉRIQUE LATINE :  
**EXPO-HAULOTTE**



SALON LA BAUMA  
**SHANGHAI**

Lancement de la nouvelle nacelle télescopique  
HT28



SALON LA BAUMA  
**MUNICH**

Elargissement de la gamme Chariot télescopique  
Lancement de nouveaux produits (nouveau mât  
vertical Star 6 et Star 6 Picking), et déploiement de  
notre offre globale

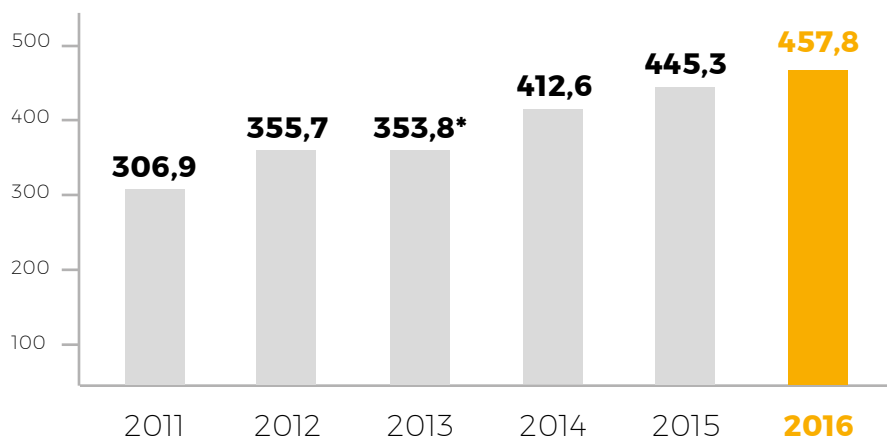




# CHIFFRES CLÉS

**457,8 M€**  
DE CHIFFRES D'AFFAIRES

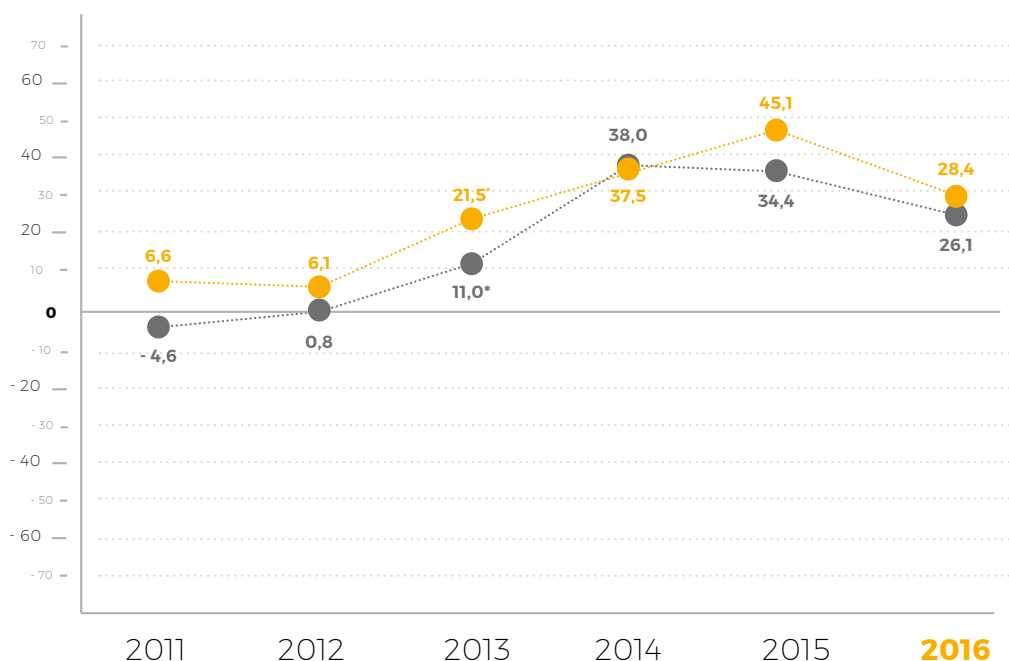
## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN M€



\*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

● Évolution de la MBA ● Évolution du résultat Opérationnel avant écarts d'acquisition





## RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

# 2016



# 2015

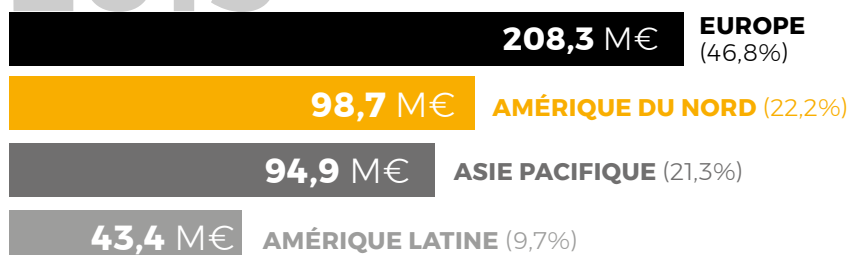


## RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

# 2016



# 2015







# CHIFFRES CLÉS

## COMPTE DE RÉSULTAT RÉSUMÉ 2016 EN M€

EN M€	GLOBAL		
	2016	2015	Var.
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	457,8	445,3	+3%
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT AVANT GAINS ET PERTES DE CHANGE</b>	27,7	32,4	-15%
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	26,1	34,4	-24%
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔTS</b>	26,0	33,1	-21%
<b>RÉSULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDÉ</b>	23,3	27,8	-16%

## BILAN ACTIF

### 31 DÉCEMBRE 2016

<b>ACTIFS EN M€</b>	<b>31.12.16</b>	<b>31.12.15</b>
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>148,2</b>	<b>135,5</b>
Ecarts d'acquisition	17,7	17,4
Immobilisations Incorporelles	19,2	17,1
Immobilisations Corporelles	58,8	56,2
Titres mis en équivalence	8,3	8,1
Autres actifs financiers	5,3	4,3
Impôts différés actifs	14,6	17,3
Client sur opérations de fi. (> 1 an)	24,3	15,1
Autres actifs non courants	-	-
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>283,9</b>	<b>287,6</b>
Stocks	111,7	103,6
Clients	111,9	125,4
Clients sur opérations de financement (< 1 an)	12,6	9,6
Autres actifs courants	23,0	22,3
Trésorerie et équivalents en tréso.	24,6	26,7
Instrument dérivés	0,1	-
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>432,1</b>	<b>423,1</b>

## BILAN PASSIF

### 31 DÉCEMBRE 2016

<b>PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES EN M€</b>	<b>31.12.16</b>	<b>31.12.15</b>
<b>CAPITAUX PROPRES (PART DU GROUPE)</b>	<b>237,1</b>	<b>221,6</b>
<b>INTÉRÊTS MINORITAIRES</b>	<b>(0,5)</b>	<b>(0,5)</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>87,9</b>	<b>78,1</b>
Emprunts long terme	74,6	61,2
Impôts différés passifs	8,1	12,4
Provisions	5,2	4,5
<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>107,6</b>	<b>123,9</b>
Fournisseurs	52,6	60,3
Autres passifs courants	23,0	21,9
Emprunts court terme	24,8	33,8
Provisions	6,8	7,7
Instruments dérivés	0,4	0,2
<b>TOTAL DES PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES</b>	<b>432,1</b>	<b>423,1</b>



# MÉTIER

## CONCEPTION ET ASSEMBLAGE

Nos facteurs clés de succès :

- > L'innovation
- > La R&D
- > Le marketing

Des équipes dédiées sur les phases de conception pour anticiper les exigences et les besoins afin de concevoir des produits, des accessoires et des services en adéquation avec les attentes clients.

**Haulotte Group** met au service des ses clients un outil industriel performant et flexible, permettant de s'adapter aux fluctuations de la demande et aux spécificité marché. Aujourd'hui **6 unités de production permettent d'apporter les meilleures solutions produits à nos partenaires.**



Site de L'Horme (Loire)  
Site Le Creusot  
(Saône et Loire)  
Site de Reims (Marne)



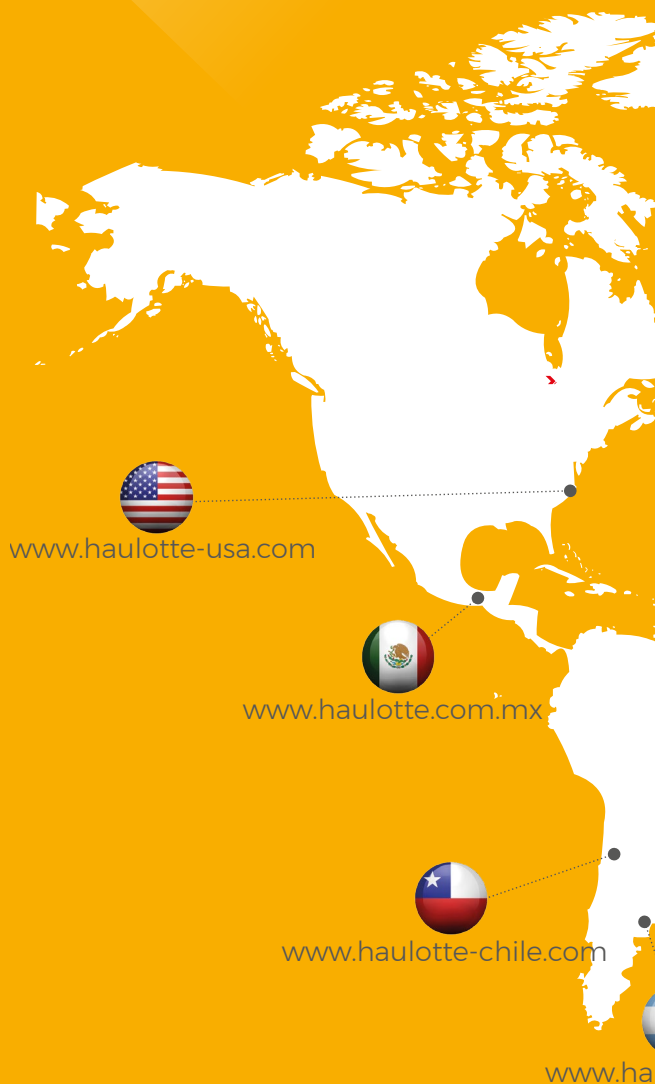
Sites d'Arges (Roumanie)



Site d'Archbold (USA)



Site de Changzhou (Chine)



**NOS FACTEUR-CLÉS  
DE SUCCÈS :**  
**L'INNOVATION**  
.....  
**LA R&D**  
.....  
**LE MARKETING**



## COMMERCE

Un réseau commercial (Produits Financement & Services) 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.

## LOCATION

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



# MÉTIER

## SERVICES

# Haulotte

## FINANCIAL SERVICES

### Haulotte Financial Services

De nombreuses raisons poussent nos clients à nous solliciter pour financer l'acquisition d'équipements, l'une des plus importantes étant la **maîtrise de leur cashflow**. Le financement est devenu un élément clé dans notre métier, Fort de ce constat, nous avons enrichi notre offre service en y ajoutant des solutions de financements, adaptées aux besoins de chaque client afin de devenir un **apporteur de solutions globales**.

**TAILORED FINANCIAL SOLUTIONS**  
to **suit** the needs of your business





# Haulotte

## SERVICES

**Présent sur les cinq continents, Haulotte soutient ses clients avec une organisation forte pour assurer un service local rapide et efficace.**

Grâce à leurs offres orientées client, les équipes Haulotte Services fournissent un support de proximité et des outils innovants pour assurer les meilleurs taux de fonctionnement des machines.

Cette valeur ajoutée est proposée sous différentes formes tout au long du cycle de vie des machines.

Les clients bénéficient ainsi de solutions globales et adaptées à chacune de leur problématique. Cet engagement quotidien conduit à une relation de confiance et de sérénité, qui se traduit à long terme par une réduction du coût total de possession des équipements.

### **SUPPORT TECHNIQUE**

### **PIÈCES DE RECHANGE**

### **FORMATION**

### **SOLUTIONS SERVICES**

**Et les e-Services**







# PORTEFEUILLE PRODUITS

## ÉLÉVATION DE CHARGES



### **Chariots télescopiques :**

**COMPACT :** charge de 3,2 t à 4 t jusqu'à 10m

**GRANDES HAUTEURS :** charge de 3,6 t à 4 t jusqu'à 17m

**GROS TONNAGES :** charge de 5,2 t à 7,2 t jusqu'à 10m

## ECHAFAUDAGES/EQUIPEMENTS D'ÉVÈNEMENTIELS



### **Échafaudages**

fixes et mobiles



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



## ÉLEVATION DE PERSONNES



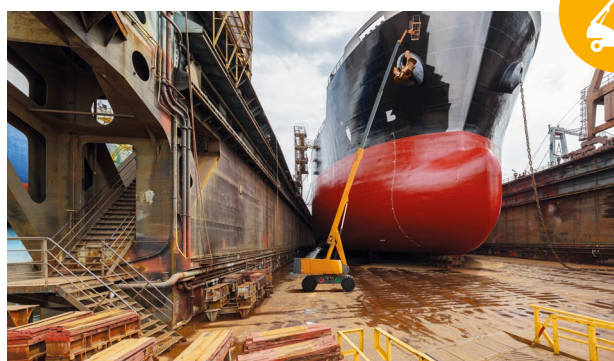
**Mâts verticaux :**  
de 6 à 10 m



**Push Around :**  
de 7 à 14 m



**Articulées :**  
tout terrain ou électriques de 12 à 41 m



**Nacelles télescopiques :**  
de 14 à 43 m

**Nacelles automotrices légères :**  
de 13 à 16 m



**Ciseaux :**  
tout terrain ou électriques de 8 à 18 m





















**Nacelles tractées :**  
de 10 à 19 m



# APPLICATIONS

## PAR FAMILLE DE PRODUITS

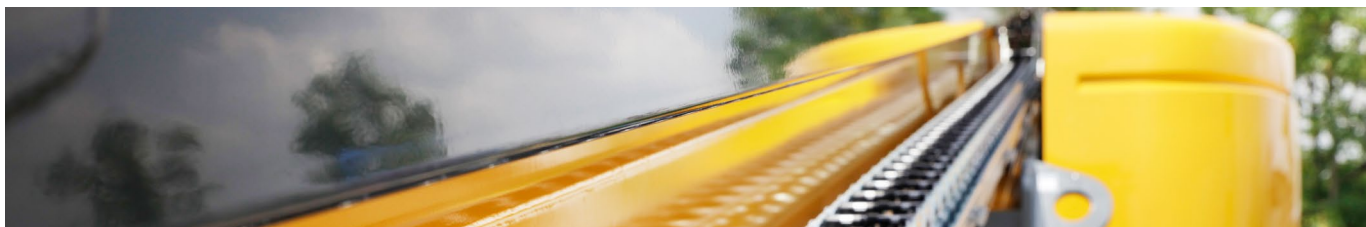
FAMILLE DE PRODUITS		ADAPTÉE POUR	
	Push arounds	Travaux de maintenance Evènementiel	 
	Mâts verticaux	Logistique / Distribution / Industrie Construction second œuvre Travaux de maintenance Evènementiel	   
	Ciseaux électriques	Logistique / Distribution / Industrie Construction second œuvre Travaux de maintenance Evènementiel	   
	Nacelles articulées électriques	Logistique / Distribution / Industrie Construction second œuvre Travaux de maintenance Evènementiel	   
	Ciseaux tout terrain	Construction gros œuvre Construction second œuvre Travaux de maintenance Evènementiel	   
	Nacelles articulées tout terrain	Construction gros œuvre Construction second œuvre Travaux de maintenance Elagage, entretien des espaces... Evènementiel	    
	Nacelles télescopiques	Construction gros œuvre Construction second œuvre Travaux de maintenance Elagage, entretien des espaces Evènementiel	    
	Chariots télescopiques	Construction gros œuvre Construction second œuvre Travaux de maintenance Evènementiel	   




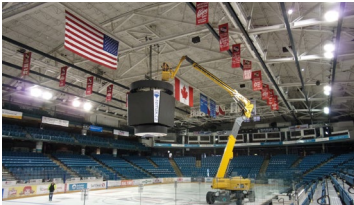


Usage extérieur



Usage intérieur



## PAR TRAVAUX

TRAVAUX	APPLICATIONS	MACHINES APPROPRIÉES
 Logistique / Distribution / Industrie		Mâts verticaux Ciseaux électriques Nacelles articulées électriques
 Construction gros oeuvre		Ciseaux tout terrain Nacelles articulées tout terrain Nacelles télescopiques Chariots télescopiques
 Construction second œuvre		Nacelles articulées électriques et tout terrain Ciseaux électriques et tout terrain Mâts verticaux Nacelles télescopiques Chariots télescopiques
 Maintenance & restauration		Push around Mâts verticaux Ciseaux électriques Nacelles articulées électriques Chariots télescopiques
 Manifestation sportive ou événementielle		Push around, Mâts verticaux Ciseaux électriques Nacelles articulées électriques Ciseaux tout terrain nacelles articulées tout terrain Chariots télescopiques
 Aménagement espaces verts		Nacelles articulées tout terrain Nacelles télescopiques



# MARCHÉS

## LOUEURS DE MATÉRIELS

Ils sont les partenaires privilégiés de notre développement grâce à leur expertise produits, la connaissance approfondie des besoins de leurs clients et leur réseau d'agences.





## MACHINES SPÉCIALES & SOLUTIONS MILITAIRES

---

Haulotte Group propose une offre complémentaire aux gammes standard pour satisfaire les demandes spéciales en apportant des solutions sur-mesure pour des applications militaires ou civiles.



## INDUSTRIES

---

Nos clients industriels travaillent dans des métiers très diversifiés comme les industries logistiques, manufacturières, aéroportuaires, la maintenance ou la grande distribution. Grâce à l'étendue de son offre, Haulotte est en mesure de leur apporter des solutions personnalisées avec des gammes de produits répondant aux spécificités de leur activité.





# HAULOTTE GROUP ET SES ACTIONNAIRES

## CARTE D'IDENTITÉ BOURSIÈRE

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

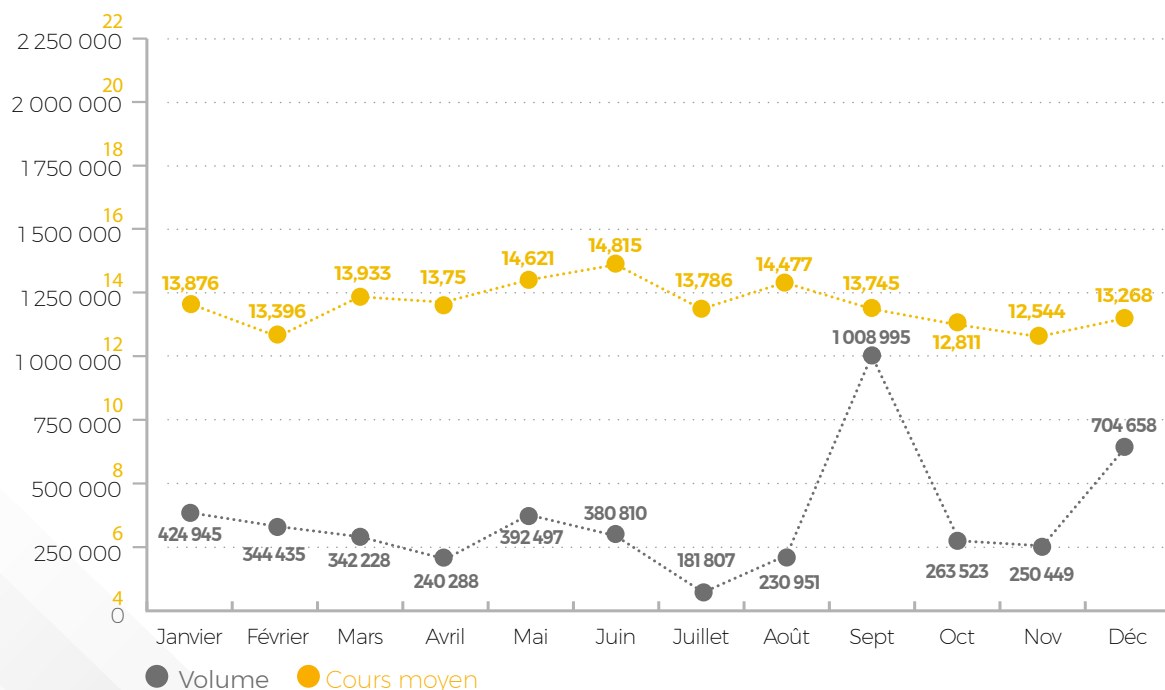


## CALENDRIER DES PUBLICATIONS

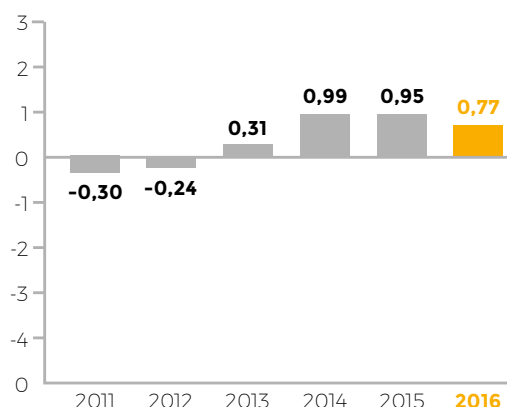
Toutes les publications ont lieu après clôture de bourse

- 14/02/2017** : Publication du Chiffre d'Affaires annuel 2016
- 14/03/2017** : Publication des Résultats annuels 2016
- 18/04/2017** : Publication du Chiffre d'Affaires - 1<sup>er</sup> trimestre 2017
- 30/05/2017** : Assemblée Générale
- 05/09/2017** : Publication du Chiffre d'Affaires et Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2017
- 17/10/2017** : Publication du Chiffre d'Affaires 3<sup>ème</sup> trimestre 2017
- 31/12/2017** : Clôture de l'exercice

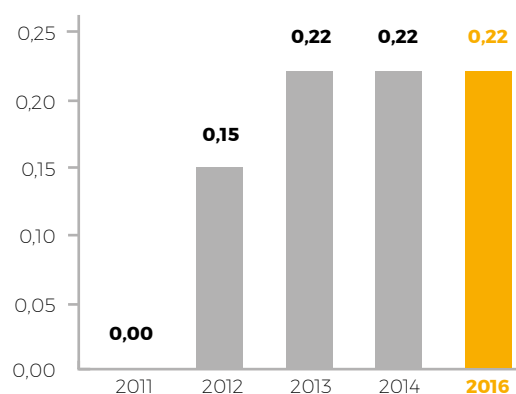
## ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE ET DES TRANSACTIONS



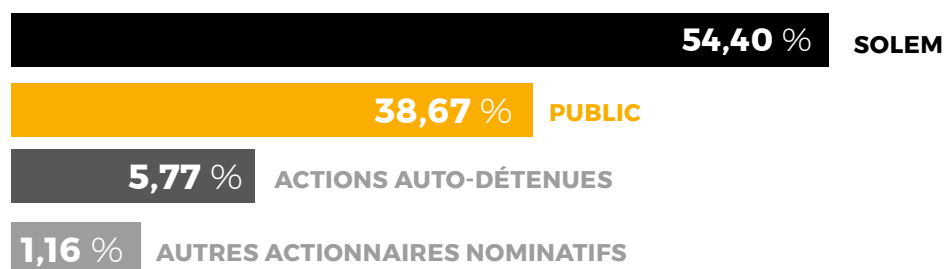
## RÉSULTATS NET PAR ACTION



## ÉVOLUTION DU DIVIDENDE NET PAR ACTION



## RÉPARTITION DU CAPITAL AU 31 DÉCEMBRE 2015



## RÉPARTITION DES DROITS DE VOTE EXERÇABLES AU 31 DÉCEMBRE 2015





# LE MESSAGE DU PRÉSIDENT

Nous évoluons aujourd'hui sur un marché dont les équilibres économiques et géographiques ont été profondément et durablement modifiés par la crise économique que nous avons traversée.

Nous devons répondre aux exigences croissantes de nos clients. Ils souhaitent des machines innovantes, fiables, offrant des coûts de possession optimisés et bien sûr sécurisantes à utiliser. Ils recherchent également des prestations de Service dédiées à leurs besoins couvrant de la pièce détachée au contrat de maintenance en passant par la solution de financement.

Nous devons donc continuer à innover tout en nous adaptant à des normes techniques, réglementaires, environnementales de plus en plus complexes.

Nous devons également faire face à une intensité concurrentielle plus forte qui aboutit à la conquête de parts de marchés par des politiques de prix agressives

Nous étions avant la crise sur un marché tiré par la demande ; nous vivons désormais sur un marché poussé par l'offre.

Il ne sert à rien de regretter une situation passée et qui n'est plus. Il faut, à l'inverse, se mettre en situation de tirer le meilleur profit de ces modifications de notre environnement qui ouvrent de nouvelles perspectives.

A nous d'être audacieux pour relever ce formidable défi.

**Osons ensemble devenir le promoteur de solutions de travail en hauteur les plus sûres et les plus valorisables, offrant ainsi l'expérience client la plus accomplie.**

Cette vision doit devenir la réalité perçue et vécue par nos clients à l'horizon 2020. Elle inspirera l'ensemble de nos plans d'actions des 4 prochaines années.







## **Pierre Saubot**

Président  
du Conseil  
d'Administration  
et Directeur  
Général