

HANDLING YOUR WORLD*

RAPPORT ANNUEL 2015

* La manutention de votre monde



© CRAZY HORSE MEMORIAL FOUNDATION

MANITOU **GEHL** **MUSTANG**

MANITOU
GROUP

HANDLING YOUR WORLD



Vocation du groupe Manitou, la manutention est aussi sa raison d'être et un véritable engagement vis-à-vis de l'ensemble de ses parties prenantes.

Ses savoir-faire et expertises lui permettent d'être au plus près de chaque besoin de manutention, quel que soit le pays, le terrain ou l'application.

En faisant du monde de chacun de ses clients, et par extension du monde entier, le terrain de ses activités, Manitou affirme résolument son leadership et sa volonté d'apporter des solutions et du service, en créant de la valeur pour ses clients.

SOM MAIRE

PROFIL DU GROUPE.....	4
CHIFFRES CLÉS.....	6
TEMPS FORTS DE L'ANNÉE.....	7
CONSEIL D'ADMINISTRATION.....	8
ACTIONNARIAT ET VIE DU TITRE.....	9
COMITÉ EXÉCUTIF.....	10
PRIORITÉS STRATÉGIQUES.....	11
RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE.....	12
MODÈLE ÉCONOMIQUE & INNOVATION.....	14
DIVISIONS.....	16
MARCHÉS D'APPLICATIONS.....	22
RÉGIONS DE VENTE.....	26
DOCUMENT DE RÉFÉRENCE.....	29

Photo de couverture :

Située au Crazy Horse Memorial dans les Black Hills du Dakota du Sud, la gigantesque sculpture de granit du guerrier Lakota, Crazy Horse, a été réalisée par le Polonais Korczak Ziolkowski, à la demande du chef Lakota Henry Standing Bear, en hommage à toutes les tribus indiennes d'Amérique du Nord.

Sur cette photo, un tout-premier MRT 3255 (télescopique rotatif Manitou) livré en mai 2015 permet de déplacer de gros blocs de granit taillés dans la montagne ainsi que des équipements d'une zone de travail à l'autre.

PROFIL DU GROUPE

Fondé par la famille Braud il y a plus de 60 ans, le groupe Manitou est aujourd'hui présent dans le monde entier. Leader mondial de la manutention tout-terrain, le groupe conçoit, produit, distribue et assure le service de matériels à destination de la construction, de l'agriculture et des industries.

Les gammes de produits du groupe comprennent :
des télescopiques tout-terrain fixes, rotatifs et de fort tonnage,
des chariots à mât tout-terrain, semi-industriels et industriels, des
chargeuses compactes (skid-steers) sur roues et sur chenilles, des
nacelles élévatrices de personnes, des chariots embarqués,
des équipements de magasinage et des accessoires.

Grâce à ses marques emblématiques, Manitou, Gehl
et Mustang, et à son réseau de 1400 concessionnaires dans le
monde, le groupe propose les meilleures solutions en créant la
plus grande valeur pour ses clients.

**Avec un siège social en France, le groupe enregistre un chiffre
d'affaires en 2015 de 1,287 milliard d'euros dans 140 pays
et emploie 3 214 collaborateurs résolument orientés
vers la satisfaction clients.**



1972

Début de
l'internationalisation
du groupe.

1981

Lancement du premier
chariot télescopique
Manitou.

1993

Commercialisation
des premiers
chariots télescopiques
rotatifs MRT.

1996

Obtention de
la 1^{ère} certification
ISO 9001.

2004

Manitou célèbre
le 200 000^e chariot
fabriqué et vendu
dans le monde.

1958

Naissance
du chariot
Manitou sur l'idée
de Marcel Braud.

1972

Accord de partenariat
commercial signé avec
Toyota pour la distribution
exclusive des chariots
industriels Toyota en France.

1984

Introduction
en Bourse.

1995

Lancement
des nacelles
élévatrices
de personnes.

1998

Marcel Braud devient
Président du Conseil
de surveillance.

2006

Manitou passe
la barre du milliard
d'euros de chiffre
d'affaires.

80%

DU CHIFFRE D'AFFAIRES
À L'INTERNATIONAL

1 287 M€

CA 2015

21

FILIALES



GROUPE COTÉ
À LA BOURSE
DE PARIS

ACTIONNARIAT DÉTENU À

65%

PAR LES FAMILLES
FONDATRICES

3 214

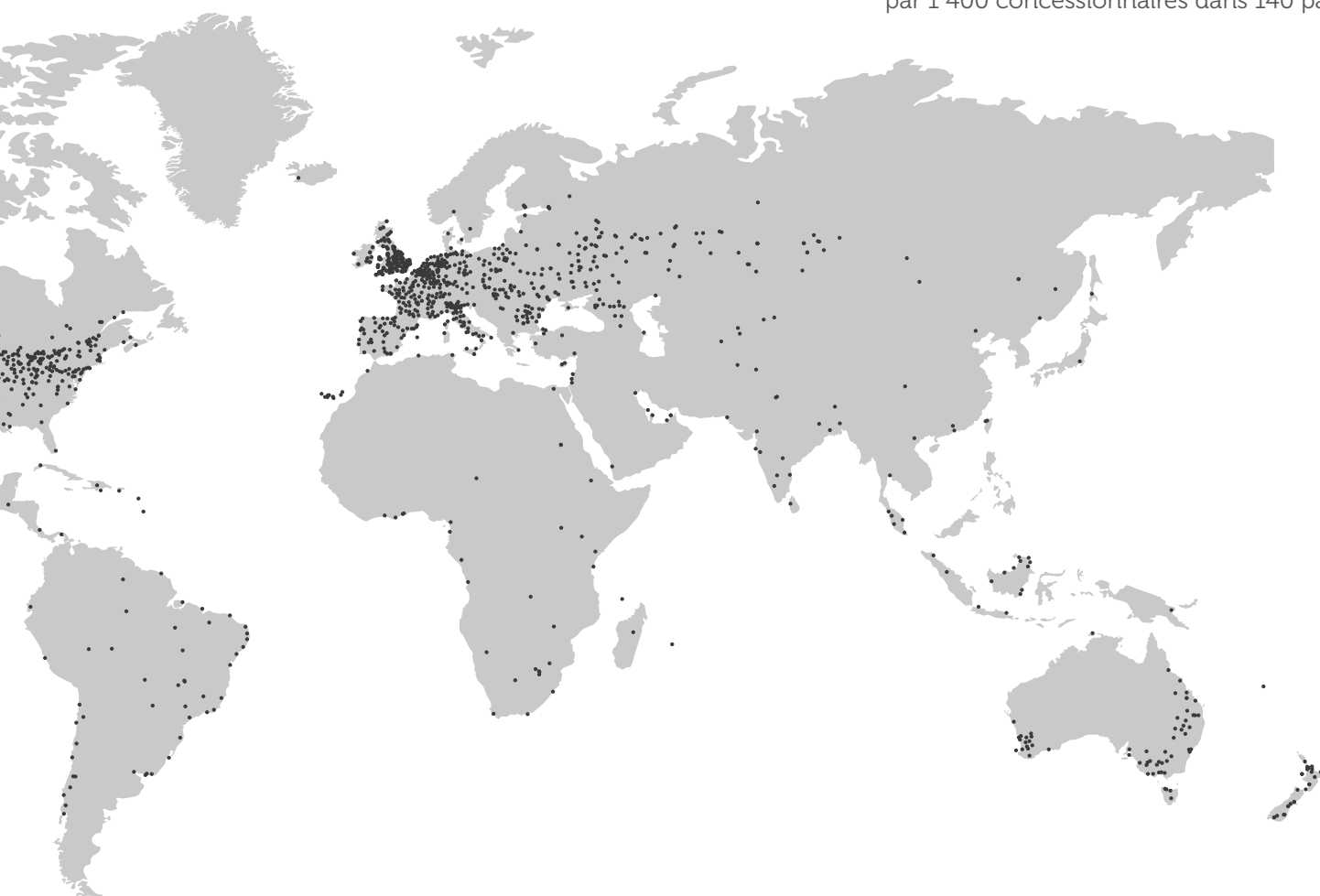
SALARIÉS DANS LE MONDE

9

SITES DE
PRODUCTION

MANITOU **GEHL** **MUSTANG**

3 marques distribuées
par 1 400 concessionnaires dans 140 pays



2007

Manitou inaugure
un centre logistique
international de
22 000 m².

2009

Changement
de gouvernance
et retour à un Conseil
d'administration.

2011

Réorganisation
de l'actionnariat
familial.

2013

Renforcement des partenariats Yanmar
scellés par une entrée de la société
Yanmar au capital du groupe, à hauteur
de 6,26 %.

2015

Célébration de la
500 000^e machine
vendue dans le monde.

2008

Rachat de
la société américaine
Gehl Company.

2010

Lancement
des chargeuses
articulées Gehl
et Mustang.

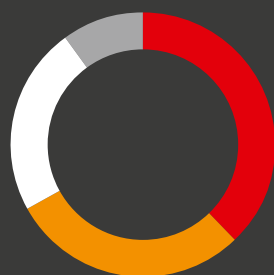
2012

Accord croisé
avec la société Yanmar
pour la fabrication
et la distribution
de mini-pelles.

2014

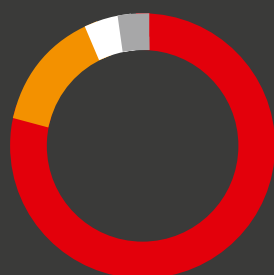
Janvier : nomination de Michel Denis
en tant que Directeur général.
Avril : nouvelle feuille de route articulée
autour de 3 divisions dont une pour
les services.

CHIFFRES CLÉS



38% — Europe du Nord
29% — Europe du Sud
23% — Amériques
10% — APAM

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



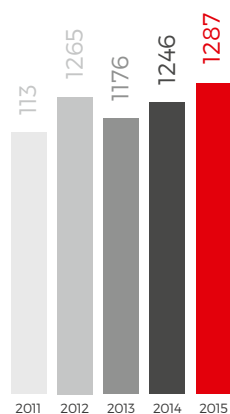
79% — Production
15% — Pièces de rechange
4% — Négoce
2% — Service

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR NATURE

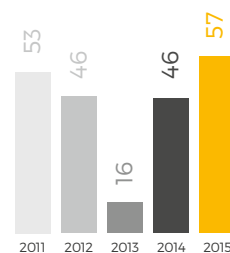


45% — Construction
33% — Agriculture
22% — Industries

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR MARCHÉ



CHIFFRE D'AFFAIRES (EN M€)



EBIT (EN M€)



MHA

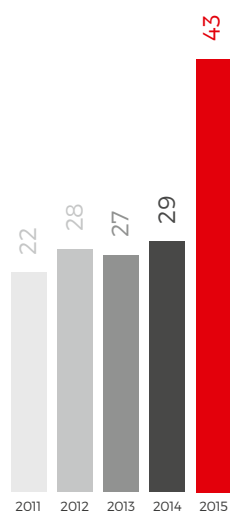


CEP

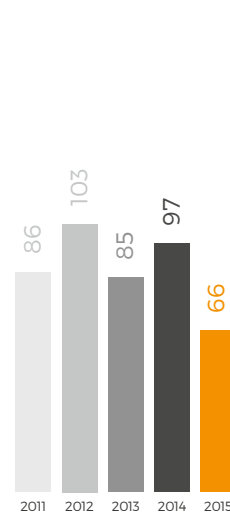


SSS

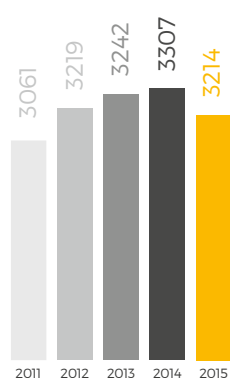
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DIVISION (EN M€)



INVESTISSEMENTS (EN M€)



DETTE NETTE (EN M€)



EFFECTIFS (EN NOMBRE DE PERSONNES)

TEMPS FORTS DE L'ANNÉE 2015

LANCEMENT DE LA MARQUE DE PIÈCES
DE RECHANGE D'ORIGINE XPRT POUR
LES GAMMES GEHL ET MUSTANG



CÉLÉBRATION DE
LA 500.000^e MACHINE
VENDUE DANS LE MONDE

SIGNATURE DU GLOBAL
COMPACT DE L'ONU



INAUGURATION DU CENTRE
DE FORMATION MANITOU NORDICS



NOUVEL EMPRUNT
OBLIGATAIRE DE 25 M€

PRÉSENTATION DU CONCEPT
D'HYBRIDATION HYDRAULIQUE,
ECO-BOOSTER



SEMAINE DU DÉVELOPPEMENT
DURABLE : « ELEVATION DAYS'15 »



LANCEMENT DE REDUCE TCO
(MISE EN ÉVIDENCE DE L'ENSEMBLE DES COÛTS ENTRANT
DANS LE COÛT TOTAL DE POSSESSION D'UNE MACHINE)

REDUCE
TCO PROGRAM

NOUVELLES ACTIVITÉS «B to C»
EN ALLEMAGNE ET EN ESPAGNE



INAUGURATION DE LA FILIALE
MANITOU À DUBAÏ
(MANITOU MIDDLE EAST)



PARTICIPATION À LA COP 21



CONSEIL D'ADMINISTRATION

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

2015, année de célébration pour le groupe Manitou, puisque nous avons produit et vendu le 500.000^e chariot élévateur dans le monde ! Cette étape importante est le fruit de l'engagement de l'ensemble de nos forces vives : collaborateurs, concessionnaires, partenaires,... Chacun a pu apporter sa pierre à l'édifice. Le Conseil d'administration est fier de pouvoir saluer cette performance collective à l'heure où l'Entreprise a retrouvé de sains fondamentaux, une organisation stabilisée et une indéniable inscription dans une dynamique de croissance.

Au-delà des challenges relevés ces dernières années, nous devons développer notre capacité à faire évoluer nos savoir-faire et métiers. La qualité, l'ergonomie et le design de nos produits restent de solides atouts, reconnus par l'ensemble de la profession. Mais les usages changent, et avec eux nos modèles économiques et commerciaux. Toute une culture de service se met en place, à laquelle nous devons nous adapter, ou mieux encore, apporter de véritables réponses innovantes et compétitives. Conscient de l'importance stratégique de cette mutation, le Conseil d'administration apportera tout son soutien à la mise en oeuvre de ce

nouveau modèle, propre à conforter le groupe dans son leadership.

Sur le plan géographique, le groupe poursuit son expansion en ouvrant de nouvelles entités : filiale au Moyen-Orient, centre de formation en Estonie,...

De vastes marchés s'offrent à nous et notre compréhension de leurs cultures nous permettra de répondre à des besoins spécifiques, pays par pays.

Toute l'histoire du groupe Manitou repose sur l'innovation, le développement international et l'écoute des clients. Notre challenge quotidien est plus que jamais de maintenir nos avancées de façon responsable et durable, de développer nos parts de marché et de continuer à mériter la confiance de nos clients.

Marcel Braud

Président du Conseil d'administration

“ CE QUI FAIT L'HOMME, C'EST SA GRANDE
FACULTÉ D'ADAPTATION ”

Socrate



MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Marcel Braud,
Président (5)

Jacqueline Himsworth,
Vice-Présidente (7)

Gordon Himsworth (9)

Marcel-Claude Braud (2)

Christopher Himsworth (8)

Sébastien Braud (4)

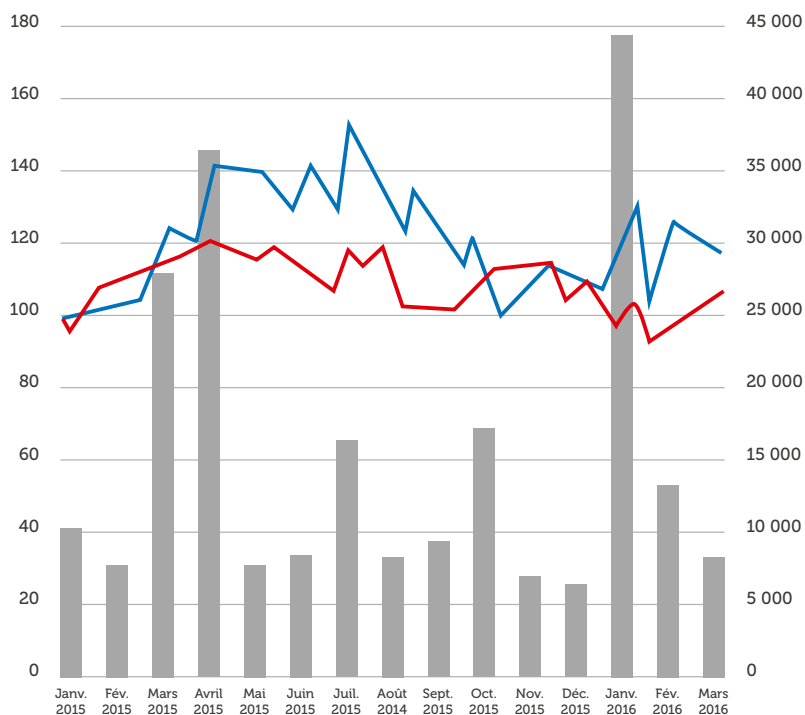
Dominique Bamas* (3)

Pierre-Henri Ricaud* (6)

Agnès Michel-Segalen* (4)

* Indépendants au sens des
recommandations MiddleNext

ACTIONNARIAT ET VIE DU TITRE



ÉVOLUTION DU COURS DE L'ACTION MANITOU, EN INDICE ET EN VOLUME DEPUIS LE 01.01.2015

■ Volume ■ Manitou ■ Cac all-tradable

ANALYSTES SUIVANT LE TITRE MANITOU

**CM-CIC Market
Solutions**

Christian Auzanneau

Exane BNP Paribas

Laurent Gélébart

Gilbert Dupont

Thomas Alzuyeta

ID Midcaps

Denis Scherrer

Kepler Cheuvreux

Pierre Boucheny

Natixis

Kathleen Gailliot

Oddo Midcap

Emmanuel Matot

Portzamparc

Thomas Oillac

Société Générale

Cross Asset Research

Christophe Quarante

Financière d'Uzès

Catherine Vial

COURS DE L'ACTION EN €

	2011	2012	2013	2014	2015
Plus haut	24,99	19,70	14,55	14,11	19,5
Plus bas	10,01	10,86	9,42	10,51	12,1
Dernier cours de l'année	11,74	13,00	13,80	12,20	14,1
Évolution sur l'année	- 32,2 %	+ 10,7 %	+ 6,2 %	- 11,6 %	+15,6 %
Évolution du Cac Mid & Small sur l'année	- 21,4 %	+ 20,5 %	+ 26,7 %	+ 8,4 %	+18,2 %

Capitalisation boursière au 31.12
en millions d'euros

	2011	2012	2013	2014	2015
Capitalisation boursière au 31.12 en millions d'euros	464	514	546	482	558
Nombre moyen de titres échangés au quotidien	35 755	18 319	17 524	12 267	13 567
Nombre d'actions échangées sur l'année	9 189 032	4 689 715	4 463 012	3 128 126	3 473 000
Nombre de titres au 31.12	39 547 824	39 548 949	39 548 949	39 548 949	39 551 949
Taux de rotation des actions	23,8 %	11,9 %	11,3 %	7,9 %	8,8 %

L'ACTION MANITOU EST COTÉE SUR Euronext PARIS

- EUROLIST compartiment B
- Code ISIN : FR0000038606

LE CAPITAL ET L'ACTIONNARIAT :

Montant du capital : **39 551 959€**

INDICES BOURSIERS :

CAC All Share, CAC All-Tradable,
CAC Ind. Engin., CAC Industrials,
CAC Mid & Small, CAC Small,
Euronext PEA PME 150

GESTION DE L'ACTION :

- Etablissement chargé
du service des titres
Société Générale Securities
Services

- Contrat d'animation
Portzamparc Société
de Bourse SA

RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

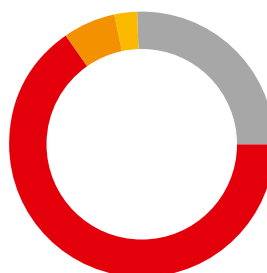
Hervé Rochet
Secrétaire Général - CFO

ÉLIGIBLE PEA-PME



PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

65,4%	Familles Braud et Himsworth
6,3%	Yanmar
2,8%	Toyota
25,5%	Bourse et divers





COMITÉ EXÉCUTIF

MEMBRES DU COMEX

Michel Denis,
Directeur Général ⁽⁵⁾

Maxime Deroch,
Président Division S&S ⁽²⁾

Daniel L. Miller,
Président Division CEP ⁽⁶⁾

Fernand Mira,
Président Division MHA ⁽³⁾

François-Frédéric Piffard,
EVP, Sales & Marketing ⁽⁴⁾

Guillaume Rabel-Suquet,
EVP, Ressources Humaines ⁽⁷⁾

Hervé Rochet,
Secrétaire Général, CFO ⁽¹⁾

PRIORITÉS STRATÉGIQUES

1

Clients

PLACER LA SATISFACTION DE NOS CLIENTS AU CŒUR DE NOS ACTIONS

DEVANCER LA CONCURRENCE EN PRENANT DES PARTS DE MARCHÉ

2

Machines et services

CONCEVOIR DES MACHINES ET DES SERVICES COMPÉTITIFS

PRÉPARER LE FUTUR EN IMAGINANT LES SOLUTIONS DE DEMAIN

3

Organisation

RENFORCER LA DIMENSION ENTREPRENEURIALE ET ACCROÎTRE NOTRE COMPÉTITIVITÉ

ACCÉLÉRER NOTRE CAPACITÉ D'EXÉCUTION EN RÉDUISANT NOTRE COMPLEXITÉ

Avec les équipes

4

RESPONSABILISER CHAQUE COLLABORATEUR

OFFRIR UNE PERSPECTIVE DE DÉVELOPPEMENT

DÉVELOPPER LE GOÛT D'ENTREPRENDRE

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE

Vocation du groupe, la manutention est aussi notre raison d'être et un véritable engagement vis-à-vis de l'ensemble de nos parties prenantes.

En faisant du monde de chacun de nos clients, et par extension du monde entier, le terrain de nos activités, nous affirmons résolument notre volonté d'apporter des solutions et du service en étant au plus près de chaque besoin de manutention quel que soit le pays, le terrain ou l'application.

« Handling Your World », c'est inventer et créer de nouveaux marchés, c'est anticiper la manutention de demain de façon innovante et durable, et c'est transformer les usages. Entre le besoin basique de manutentionner une charge de plus en plus lourde et les besoins plus sophistiqués de développement d'accessoires sur-mesure, notre mission reste la même : créer pour nos clients une solution de manutention adaptée, en leur assurant une sécurité optimale, et une amélioration de leurs conditions de travail.



HANDLING YOUR WORLD

NOTRE MISSION : « Créer, accompagner, faire progresser le marché de la manutention. »

NOTRE ENGAGEMENT	Manitou Group s'engage de façon responsable et durable à fournir les meilleures solutions innovantes, créant de la valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes à toutes les étapes du cycle de vie du produit.			
NOTRE CONTEXTE	80% des impacts environnementaux du groupe sont liés à l'utilisation de nos produits.	Chaque jour 500 000 personnes utilisent nos machines. 50% des collaborateurs sont des opérateurs sur 9 sites de production.	Les achats représentent 75% de la valeur de nos produits. 1400 concessionnaires dans le monde.	3214 collaborateurs sur 6 continents.
NOS ENJEUX	Empreinte environnementale sur le « cycle de vie »	Santé & Sécurité des utilisateurs et de nos collaborateurs	Une filière & des partenariats solides	Employeur engagé
NOTRE PLAN	LE PLAN  <ol style="list-style-type: none"> 1 CRÉATEUR DE SOLUTIONS DURABLES 2 PORTÉE PAR LES FEMMES ET LES HOMMES DU GROUPE MANITOU 3 EN PARTENARIAT ÉTROIT AVEC NOTRE SUPPLY CHAIN 			



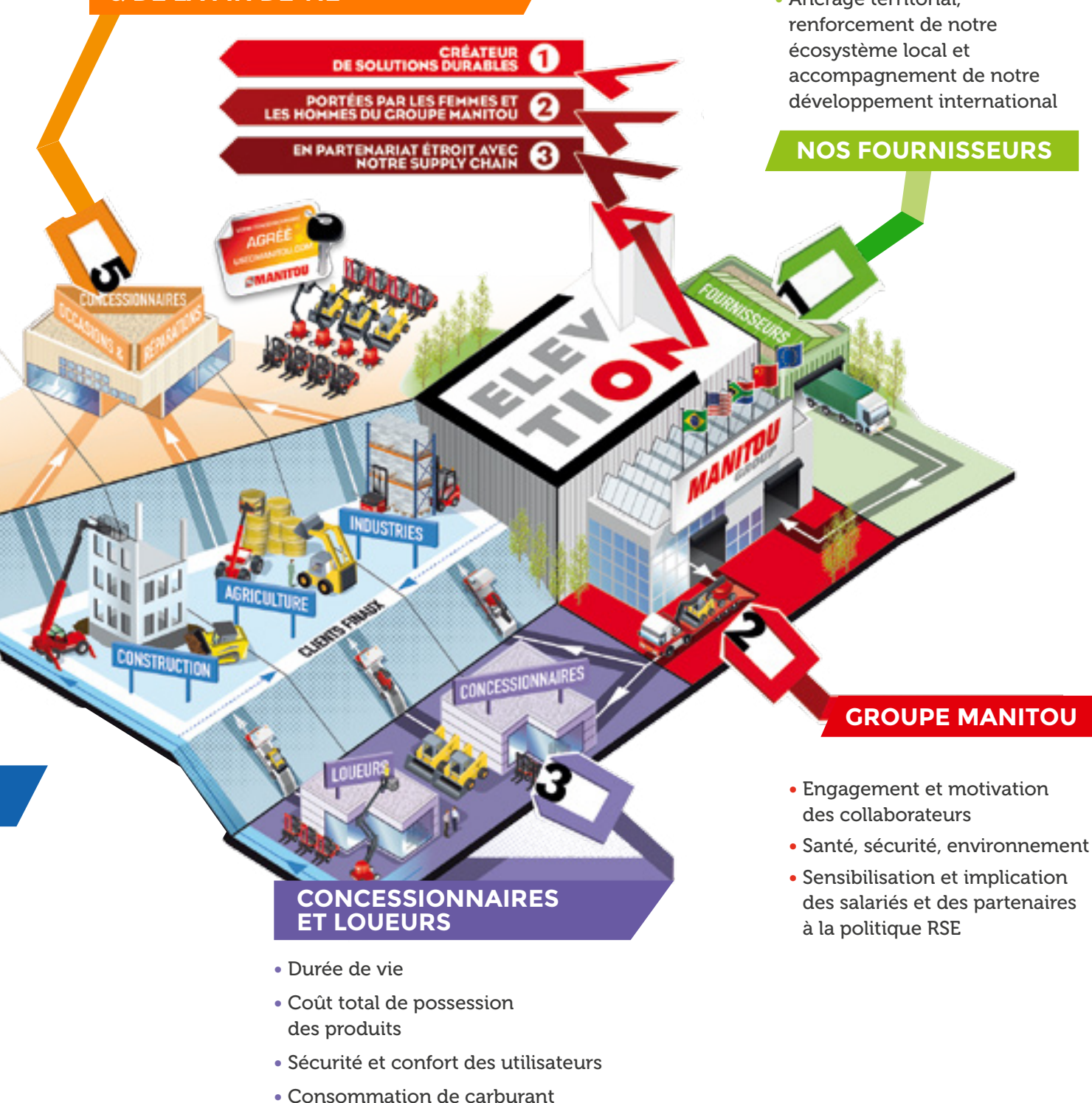
CLIENTS FINAUX & UTILISATEURS

- Sécurité et confort des utilisateurs
- Consommation de carburant
- Suivi du cycle de vie de la machine

De la conception jusqu'à la fin de vie d'une machine, découvrez comment le groupe Manitou implique chacune de ses parties prenantes dans sa démarche RSE, **ELEVATION**.

- Ressources non renouvelables
- Durée de vie et réutilisation des produits
- Recyclage
- Gestion des déchets

ACTEURS DE LA RÉUTILISATION & DE LA FIN DE VIE



- Impact des produits et services achetés sur le coût total de possession et l'empreinte environnementale de la machine
- Pilotage et réduction des risques marchés et fournisseurs
- Ancrage territorial, renforcement de notre écosystème local et accompagnement de notre développement international

NOS FOURNISSEURS

- Engagement et motivation des collaborateurs
- Santé, sécurité, environnement
- Sensibilisation et implication des salariés et des partenaires à la politique RSE

- Durée de vie
- Coût total de possession des produits
- Sécurité et confort des utilisateurs
- Consommation de carburant

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE CRÉATEUR DE VALEUR

Fort d'un modèle économique basé sur des métiers créateurs de solutions, de services et de valeur pour le client, le groupe continue à asseoir sa notoriété et à déployer sa stratégie de façon pragmatique et innovante.



Designer

L'INNOVATION PRODUITS, CLÉ DE LA RÉUSSITE DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

La recherche incessante de l'innovation et l'optimisation de son sourcing permettent au groupe Manitou d'anticiper les exigences du marché en concevant des produits répondant parfaitement aux besoins de ses clients. Les matériels Manitou, Gehl, Mustang, Loc et les accessoires Edge disposent ainsi en permanence d'avantages concurrentiels appréciés par l'ensemble des utilisateurs.



Apporteur de service et de valeur

TOUT AU LONG DE LA VIE DU PRODUIT

L'attention du constructeur est focalisée sur l'écoute de ses clients, leur satisfaction et la recherche de la création de valeur. Le groupe Manitou conçoit ainsi les produits et les services les plus à même de répondre à leurs besoins et de les accompagner tout au long du cycle de vie du produit.

Objectif : rechercher la meilleure performance, le plus grand confort d'utilisation et le plus haut niveau de fiabilité, jusqu'à la prise en compte de la maîtrise de la consommation de carburant et de la seconde vie du produit.



Distributeur

LA SOLIDITÉ DE RÉSEAUX DE DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS

Depuis l'origine, le groupe Manitou s'est attaché à déployer des réseaux de proximité fiables et puissants : près de 1 400 concessionnaires et distributeurs, tous spécialisés dans le matériel de manutention, répartis dans 140 pays, partagent avec leur constructeur le même engagement. En proposant, via ses réseaux, une offre de services complète, du financement jusqu'à la maintenance des matériels, le groupe répond à la demande de plus en plus prégnante de ses clients : un service personnalisé leur permettant d'optimiser l'utilisation de leurs matériels.



Producteur

UN OUTIL INDUSTRIEL PERFORMANT, DOTÉ D'UNE GRANDE FLEXIBILITÉ

Pour s'adapter aux fluctuations de la demande et aux spécificités de ses différents marchés, le groupe Manitou a construit son outil industriel autour de trois idées maîtresses : le développement de savoir-faire dans la fabrication d'ensembles de structure (châssis, flèches et mâts), la flexibilité et la réactivité de sa supply chain et la mise en oeuvre de capacités d'assemblage et de montage performantes.



INNOVATION

DE L'IDÉE À LA SOLUTION

La force d'un leader est de savoir trouver avant les autres les meilleures solutions pour répondre à des besoins spécifiques, marché par marché, client par client. Depuis plus de 60 ans, le groupe Manitou a fait de l'innovation le fer de lance de ses organisations et de ses activités.

Avec 5 bureaux d'études répartis dans ses différentes entités et un designer « maison », le groupe développe aussi bien de nouveaux concepts de machines que de nouveaux accessoires, technologies, ou services.

ECO-BOOSTER : présenté comme concept en avant-première au salon Agritechnica fin 2015, l'ECO-BOOSTER est un système d'hybridation hydraulique, qui permet à l'utilisateur final d'améliorer l'efficacité de son outil de travail tout en réduisant son empreinte écologique. Ce système hybride comprend un contrôle intelligent du moteur et de la transmission, qui assiste l'ensemble de ces fonctions. Il agit en ajustant automatiquement le rapport de transmission et le régime moteur assurant ainsi une consommation optimale de carburant. Une innovation technologique déployée sur l'un des plus récents télescopiques Manitou.



REDUCE-TCO est un programme présenté fin 2015, permettant de mettre en évidence l'ensemble des coûts entrant dans le coût total de possession d'un matériel. Cette initiative affiche les centres de coûts les plus importants pour sensibiliser l'utilisateur à leur réduction ou optimisation. Manitou est le 1^{er} constructeur à communiquer sur une approche TCO, à intégrer cette notion dès la conception de ses machines et à mettre à disposition des clients un outil pour les sensibiliser et les accompagner.

REDUCE
TCO PROGRAM

Gehl 650 / Mustang 708 : présentés en avant-première à Agritechnica (Hanovre) fin 2015, ces nouveaux modèles de chargeuses articulées de grande capacité viennent compléter les gammes Gehl et Mustang. Ils ont été conçus pour répondre à des environnements de travail sévères, en agricole par exemple, et comprennent de nombreux équipements de confort en standard.





LA DIVISION MHA

MATERIAL
HANDLING
AND ACCESS*

Chargée de concevoir, élaborer et produire des gammes de chariots tout-terrain, et de nacelles élévatrices de personnes pour les marchés de la construction, de l'agriculture ou des industries (extraction minière, etc.), la division MHA représente l'activité principale du groupe et son métier historique.

Ses principales gammes de produits sont : les chariots télescopiques fixes, les chariots télescopiques rotatifs, les télescopiques de fort tonnage, les chariots à mât tout-terrain, semi-industriels et industriels, les nacelles élévatrices de personnes, tout-terrain, thermiques, électriques et bi-énergie mais aussi les chariots embarqués et le matériel de magasinage.

MHA développe et fabrique ses produits sur les sites d'Ancenis, de Candé, de Laillé et de Beaupréau (France), de Castelfranco (Italie) et de Waco (États-Unis).

** Matériel de manutention et nacelles.*

827 M€

= 64% DU CA 2015

Effectifs : 1 536 salariés

FOCUS 2015

2015 a été la première année pleine de mise en œuvre opérationnelle de la nouvelle division MHA.

4 orientations ont été définies à l'horizon 2018, articulées autour d'un leitmotiv essentiel,

la **Satisfaction Client** :

- **Le LEADERSHIP PRODUIT**
- **L'AGILITÉ INDUSTRIELLE**
- **La FIERTÉ et l'ENGAGEMENT**
- **La RENTABILITÉ et la PÉRENNITÉ**

La feuille de route 2015 MHA, déclinée dans chacune des 4 « Product Units » a pu être tenue, avec une performance opérationnelle ayant largement contribué aux résultats du groupe ; ceci tout en maintenant les ambitions en termes de projets industriels structurants, de nouveaux produits et de réduction de coûts.

En complément de la performance opérationnelle, il faut aussi mentionner les avancées notables en matière de sécurité et d'environnement ainsi que la mise en œuvre d'un programme ambitieux de renouvellement et de mise à niveau d'équipements industriels, mais aussi de construction de bâtiments « intelligents » destinés aux équipes « Corporate » (Secrétariat général).

Le rythme donné, la clarté de la mesure, la prise de décision et la réactivité de tous les acteurs au sein des équipes, ont été des facteurs déterminants dont le principe a été reconduit pour l'exécution de la feuille de route 2016.

En 2016 l'accent sera mis sur :

- le renouvellement et/ou la création de nouvelles gammes de produits
- la poursuite des programmes de réduction de coûts
- les projets collaboratifs avec les fournisseurs et institutions professionnelles
- les projets d'internationalisation de fabrication et/ou de sous-traitance.

LA DIVISION CEP

COMPACT
EQUIPMENT
PRODUCTS*

Regroupées dans une division « Compact Equipment Products », les activités liées à la conception et à la production des produits Gehl et Mustang sont déployées sur les sites américains du groupe (West Bend, Madison, Yankton, Waco et Belvidere).

Présentes sur nos 3 marchés, les principales gammes de produits de la division sont : des mini-chargeurs (skid-steers) Gehl et Mustang sur roues et sur chenilles, des mini-pelles, des chargeuses compactes, des chargeuses articulées, et des télescopiques pour le marché américain.

** Équipements compacts*

240 M€

= 19% DU CA 2015

Effectifs : 623 salariés

FOCUS 2015

En 2015, la Division CEP a conçu et développé deux nouvelles chargeuses articulées de grande capacité venant compléter son offre produits et ainsi renforcer sa présence à l'international.

Ceci permet de répondre à une demande croissante pour ce type de matériels, très appréciés dans l'agriculture, la construction et la location.

La division continue à doter ses sites de production d'équipements technologiques de pointe dans une démarche permanente d'amélioration de la qualité et de satisfaction de ses clients.







LA DIVISION S&S SERVICES AND SOLUTIONS

Au-delà des produits et de leurs performances, le groupe Manitou a toujours eu pour objectif de proposer à ses clients des solutions de manutention. Ces solutions ne pourraient être complètes sans une véritable offre de services associés, qui corresponde aux attentes du marché : pièces de rechange, service après-vente, financement, full service, contrats de garantie et extensions, reprise de matériel...

L'ensemble de ces prestations, développées en partenariat avec nos concessionnaires au sein d'un réseau dense et professionnel, nous permet à la fois de nous différencier et d'innover, gage de fidélisation et de proximité accrue avec nos clients. Au regard de l'importance de cette composante « services », le groupe Manitou a créé, début 2014, une division les regroupant dans une même entité « Services & Solutions » propre à développer une offre performante parfaitement en adéquation avec les préoccupations actuelles des clients.

FOCUS 2015

220 M€

= 17% DU CA 2015

Effectifs : 467 salariés

Pour la division S&S, l'année 2015 a vu le déploiement de sa feuille de route, avec le lancement de nombreux projets, et l'aboutissement de certains.

La mission de la division S&S est d'apporter de la valeur ajoutée,

- **pour nos clients utilisateurs, loueurs et grands comptes**, à travers notamment le développement d'offres packagées leur permettant une maîtrise totale des coûts de possession de nos machines (offres full service) et des actions de mesure, mais aussi de réduction du TCO (Total Cost of Ownership*), aboutissant dans certains cas à des baisses de plus de 15% des coûts de maintenance en 2015 ;
- **pour nos concessionnaires**, à travers la mise en place de projets permettant d'améliorer encore plus l'excellence en matière de SLA (Service Level Agreement)**, comme par exemple en 2015 la mise en place de nouveaux outils de gestion de l'approvisionnement des pièces de rechange (GIM) et d'accès en ligne facilité aux données techniques de nos produits (my-e-doc). D'autres projets structurants comme le développement de la télématique, ou l'e-commerce sont en cours et devraient aboutir courant 2016 ;
- **pour le groupe**, avec une amélioration de la marge opérationnelle et du résultat de la division.

Ces mutations sont profondes, elles nous permettent de nous différencier vis-à-vis de nos concurrents, tout en restant en phase avec les grandes évolutions de notre société (digitalisation, économie d'usage et non pas de possession, « internet of things »***, désintermédiation). La machine « services » est en marche.

* Coût total de possession / ** Engagement de niveau de service / *** Internet des objets

MARCHÉS D'APPLICATIONS

En réponse aux besoins des utilisateurs, le groupe Manitou a développé une gamme de produits en phase avec les exigences de marchés aussi divers que l'agriculture, la construction ou de multiples industries. Au-delà des machines, l'offre Manitou repose également sur une très large gamme d'accessoires, qui augmentent la polyvalence de la machine et accroissent sa valeur pour l'utilisateur.



Agriculture

ACCOMPAGNER
LE TRAVAIL DES HOMMES
SUR TOUS LES TERRAINS

33%

CA 2015



Construction

CONSTRUIRE
LE MONDE D'AUJOURD'HUI
ET DE DEMAIN

45%

CA 2015



MARCHÉS D'APPLICATIONS



Industries

**À CHAQUE INDUSTRIE
SA SOLUTION
DE MANUTENTION
22%**

CA 2015



**SATISFAIRE
LES CLIENTS
PARTOUT
DANS LE MONDE,
TOUT EN CRÉANT
POUR EUX
DE LA VALEUR.**

RÉGIONS DE VENTE

Amériques

299 M€

CA 2015



APAM*

129 M€

CA 2015



* Asie Pacifique Afrique
Moyen-Orient.





Europe du Nord

489 M€

CA 2015



Europe du Sud

370 M€

CA 2015





DOCUMENT DE RÉFÉRENCE

2015

MANITOU
GROUP

DOCUMENT
DE RÉFÉRENCE
ENREGISTRÉ
PAR L'AMF

AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS



**Visa de l'Autorité
des Marchés Financiers**

Le présent document de référence a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 31 mars 2016 conformément à l'article 212-13 de son règlement général. Il pourra être utilisé à l'appui d'une opération financière s'il est complété par une note d'opération visée par l'AMF. Ce document a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

Le document de référence intègre le rapport financier annuel au 31 décembre 2015.

SOM MAIRE

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE 2015

1. MANITOU ET LE GROUPE	4
1.1 Chiffres clés	5
1.2 Historique et faits marquants	6
1.3 Principales activités du groupe	7
1.4 Organigramme détaillé du groupe et renseignements sur les principales filiales	11
1.5 Propriétés immobilières, usines et équipements	12
2. RAPPORT DE GESTION 2015	13
2.1 Rapport d'activité	14
2.2 Résultats	17
2.3 La Recherche et le Développement	23
2.4 Événements postérieurs à la clôture	24
3. FACTEURS ET GESTION DE RISQUES	25
3.1 Risques financiers	26
3.2 Risques opérationnels	30
3.3 Autres risques	32
3.4 La couverture des risques par des assurances	33
4. RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE : NOTRE PLAN ÉLEVATION	34
4.1 Notre vision pour grandir ensemble	35
4.2 Réduction de notre empreinte environnementale	41
4.3 Notre exigence première : la santé et la sécurité	50
4.4 Renforcement de la filière et de nos partenariats	53
4.5 Employeur engagé	56
4.6 Note méthodologique : indicateurs extra-financiers	63
5. GOUVERNANCE D'ENTREPRISE	70
5.1 La gouvernance en 2015	71
5.2 Les organes de direction	78
5.3 Rémunération des organes d'administration et de direction	78
5.4 Le contrôle des comptes	82
5.5 Autres informations	82
6. MANITOU ET SES ACTIONNAIRES	83
6.1 Renseignements à caractère général	84
6.2 Renseignements concernant le capital	85
6.3 Documents accessibles au public	89
6.4 Marché du titre de Manitou	89
7. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	90
7.1 Rapport du Président du Conseil en application de l'art 225-37 du Code de commerce	91
7.2 Rapport des Commissaires aux comptes établi en application de l'article L. 225-235 du Code de commerce sur le rapport du Président du Conseil d'administration	95
8. LES COMPTES	96
8.1 Comptes consolidés	97
8.2 Rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes consolidés 2015	133
8.3 Comptes sociaux	134
8.4 Rapports des Commissaires aux comptes 2015	153
9. ANNEXES RÉGLEMENTAIRES	155
9.1 Documents accessibles au public	156
9.2 Responsable du document de référence	156
9.3 Table de concordance conformément à l'annexe I du règlement CE 809/2004	157
9.4 Table de concordance du rapport financier annuel	159

1.

MANITOU LE GROUPE

1.1

CHIFFRES CLÉS

P. 5

1.2

HISTORIQUE
ET FAITS
MARQUANTS

P. 6

1.3

PRINCIPALES
ACTIVITÉS
DU GROUPE

P. 7

1.4

ORGANIGRAMME
DÉTAILLÉ DU GROUPE
ET RENSEIGNEMENT
SUR LES PRINCIPALES
FILIALES

P. 11

1.5

PROPRIÉTÉS
IMMOBILIÈRES,
USINES ET
ÉQUIPEMENTS

P. 12

1.1 CHIFFRES CLÉS

■ PRINCIPAUX CHIFFRES CONSOLIDÉS

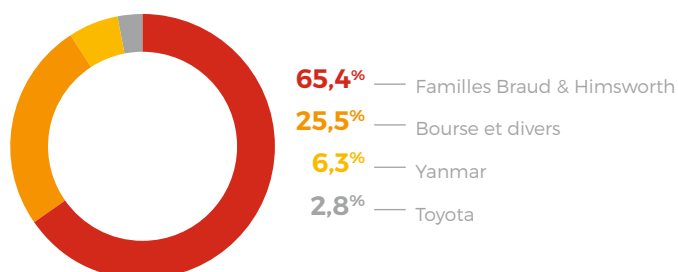
<i>en millions d'euros (sauf effectifs)</i>	2014*	2015
Chiffre d'affaires	1 246	1 287
Résultat opérationnel courant	48	61
Résultat opérationnel	46	57
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence	48	60
Résultat net – Part du groupe	30	32
Capitaux propres	455	495
Total de Bilan	923	962
Dividende au titre de l'année N versé (ou proposé) en N+1 (en euros)**	0,35	0,36
Marge brute d'autofinancement	40	56
Dette nette***	97	66
Effectif total au 31.12	3 307	3 214

* 2014 retraité de l'interprétation IFRIC 21, voir note 1.2 de l'annexe des comptes consolidés

** Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée Générale du 9 juin 2016

*** La notion de dette nette est définie au paragraphe 2.2.9 du présent document

■ RÉPARTITION DE L'ACTIONNARIAT AU 31 DÉCEMBRE 2015



Capitalisation boursière au 31 décembre 2015 : 558 M€

Cours de l'action au 31 décembre 2015 : 14,10 €

Nombre d'actions : 39 551 949

Indices de référence : CAC ALL-SHARE, CAC ALL-TRADABLE, CAC IND. ENGIN., CAC INDUSTRIALS, CAC MID & SMALL, CAC SMALL, ENTERNEXT PEA PME 150

Eligible au SRD long-seulement (Service à Règlement Différé)

La répartition de l'actionnariat est précisée dans la section 6.2.2 du présent document.

1.2 HISTORIQUE ET FAITS MARQUANTS

■ HISTORIQUE

1945 Création à Ancenis, Loire-Atlantique, des établissements « Braud Mécanique Générale ».

1958 Développement et commercialisation du premier chariot élévateur tout terrain et création de la marque Manitou.

Les années 70 Début de l'internationalisation du groupe : création de filiales de distribution au Royaume-Uni, en Italie, etc.
Début de la distribution de chariots industriels Toyota pour la France.

Les années 80 Recentrage des activités du groupe sur la conception et la production de matériels de manutention.
Implantation du groupe aux USA.

1981 Lancement du premier chariot télescopique pour la construction.

1984 Introduction au Second Marché de la société Manitou BF*.

1989 Lancement du premier chariot télescopique pour l'agriculture.

Les années 90 Poursuite de l'internationalisation du groupe (Benelux, Allemagne, Espagne, Portugal, Singapour, Afrique du Sud).

1995 Création à Ancenis d'une JV avec le groupe Toyota, destinée à l'assemblage de chariots industriels du constructeur japonais pour l'Europe. Lancement de la première gamme de nacelles élévatrices et de chariots embarqués tout terrain.

Les années 2000 Poursuite de l'internationalisation du groupe : Canada, Australie, Chine, Pologne, Russie, Chili, Roumanie, Inde.
Célébration du 200 000^{ème} chariot Manitou.

2004 Signature avec Gehl Company aux États-Unis, d'un accord croisé de distribution de produits aux USA et prise de participation par Manitou de 14,9% du capital de Gehl.

2008 Lancement d'une offre publique de rachat de Gehl afin de renforcer la présence du groupe en Amérique du Nord et de tirer profit de portefeuilles de produits complémentaires. Gehl devient filiale à 100% de Manitou BF à compter du 1^{er} novembre 2008.
Célébration des 50 ans du Manitou.

2009 Crise économique entraînant une chute de -54% du chiffre d'affaires et le début d'une crise financière. Célébration des 150 ans de la marque Gehl.

2011 Fusion avec la holding SFERT dans le cadre du réaménagement du contrôle familial. Ouverture de filiales en Lettonie, au Brésil et en Inde.

2012 Fin du partenariat de distribution pour Toyota en France.
Lancement en France d'une nouvelle gamme de chariots industriels Manitou.
Signature d'un partenariat avec Yanmar en Amérique du Nord.

2013 Annonce de la fin du contrat d'assemblage de mâts pour Toyota France (TIE SA) à compter du 1^{er} Janvier 2015.
Entrée de Yanmar au capital de Manitou à hauteur de 6,26%.

■ FAITS MARQUANTS 2014 ET 2015

Janvier 2014 Nomination de Michel Denis au poste de Directeur général.

Juillet Déploiement d'une nouvelle organisation pour le groupe autour de 2 divisions produits MHA (Material Handling & Access) et CEP (Compact Equipment Products) et une division services S&S (Services & Solutions).

Février 2015 A l'occasion du salon mondial des fournisseurs de l'agriculture et de l'élevage (SIMA), Manitou présente l'Eco-driver, un simulateur de conduite permettant de mesurer virtuellement la consommation des machines et d'apporter des conseils pratiques aux utilisateurs pour réduire leur coût d'utilisation et l'impact environnemental.

Avril Participation au salon Intermat, exposition internationale de matériels et techniques pour les industries de la construction et des matériaux. Le groupe présente la MAN'GO 12, nouvelle nacelle compacte et légère au design innovant, pouvant embarquer confortablement 2 opérateurs jusqu'à 12 mètres de hauteur de travail.

Juin Le groupe Manitou adhère au Pacte Mondial des Nations Unies, s'engageant ainsi à communiquer annuellement les actions menées et les résultats obtenus par rapport à la mise en œuvre des 10 principes du pacte (droits de l'Homme, conditions de travail, environnement...).

Juillet Manitou annonce la mise en place d'un nouvel emprunt obligataire privé de 25 millions d'euros auprès du fonds Novo. Cet emprunt permet de prolonger la maturité de la dette du groupe et d'élargir l'assiette de financements désintermédiés sans entraîner d'augmentation de la dette brute du groupe.

Septembre Filialisation des activités de magasinage par la création d'une nouvelle structure LMH Solutions SAS, implantée sur un site industriel dédié. Cette organisation vise à permettre une plus grande agilité et réactivité dans le développement et la fabrication de produits spécifiques, à forte valeur ajoutée.

Novembre En exclusivité sur le salon Agritechnica, salon international des matériels agricoles à Hanovre, Manitou dévoile son nouvel éco-concept d'hybridation baptisé l'Eco-boost. En phase de sous-charge, l'énergie hydraulique est stockée dans des accumulateurs pour être réutilisée lorsque le moteur est sollicité et nécessite un surcroît de puissance, permettant ainsi des gains sur la consommation de carburant.

* La société est appelée indifféremment « Manitou » ou « Manitou BF » dans le présent document.

1.3 PRINCIPALES ACTIVITÉS DU GROUPE

Manitou, leader mondial de la manutention, conçoit, distribue et assure le service de matériels à destination de la construction, de l'agriculture et des industries.

La structure opérationnelle du groupe est organisée autour de 3 divisions : 2 divisions produits et une division services.

– **La division produits MHA** (Material Handling and Access – matériel de manutention et nacelles) développe et assure la production de chariots télescopiques, chariots à mât industriels et tout-terrain, chariots embarqués et nacelles élévatrices, de marque Manitou.

– **La division produits CEP** Compact Equipment Products – matériel compact) assure le développement et la production des chargeuses compactes sur roues, sur chenilles et articulées, et des télescopiques de marques Gehl & Mustang.

– **La division S&S** (Services & Solutions) regroupe l'ensemble des activités de services à la vente (offres de financements, contrats de garantie, contrats de maintenance, full service, gestion de flotte, etc.), de services après-vente (pièces de rechange, formation technique, gestion des garanties, gestion de l'occasion, etc.) et de services aux utilisateurs finaux (géo-localisation, formation utilisateurs, conseils, etc.). Cette division élabore les offres de services permettant de répondre aux attentes de chacun de nos clients dans notre chaîne de valeur et d'accroître le chiffre d'affaires résilient du groupe.

L'ensemble de la distribution des produits et service du groupe est animé par l'organisation commerciale et marketing, qui développe d'une part le réseau des partenaires commerciaux (concessionnaires) et d'autre part assure une approche directe auprès de grands comptes (groupes internationaux et loueurs). Le groupe est actif dans 120 pays.

■ DIVISION MHA – MANUTENTION ET NACELLES

La division MHA conçoit, assemble et distribue des chariots télescopiques (fixes, rotatifs, embarqués et de fort tonnage), des chariots à mât (tout terrain, semi-industriels et industriels ainsi qu'embarqués), des nacelles élévatrices de personnes et des équipements de magasinage.

CHARIOTS TÉLESCOPIQUES FIXES

D'une portée de 6 à 18 mètres avec une capacité de levage pouvant aller jusqu'à 6 tonnes, les chariots télescopiques fixes ont des applications aussi bien dans le domaine de la construction que dans l'agriculture.

Manitou propose la gamme la plus complète de produits pour répondre à tous les besoins de ces secteurs.

Dans le secteur de la construction, les utilisateurs sont principalement des artisans (maçons, couvreurs, etc.) et des sociétés de location régionales, nationales ou internationales. Ils interviennent dans les secteurs de la construction résidentielle, non résidentielle et en rénovation. Ils recherchent des produits simples et polyvalents, disposant d'une capacité de manutention leur permettant de déplacer ou élever efficacement les matériaux sur les chantiers. De très nombreux accessoires (benne, potence, treuil...) permettent de rendre l'utilisation des chariots télescopiques très polyvalente. Le taux d'utilisation des matériels est de l'ordre de 500 heures par an.

Les matériels destinés à l'agriculture sont conçus pour supporter des utilisations quotidiennes intensives. Ils sont constitués de chariots télescopiques de 6 à 10 mètres qui peuvent être équipés d'une multitude d'accessoires (godet, mélangeuse, pince...) permettant de réaliser les travaux courants (curage, nettoyage, alimentation du bétail, désilage,

manipulation de balles de paille, reprise de vrac, etc.). A titre d'exemple, les éleveurs de bétail font état d'un taux d'utilisation de leur chariot télescopique de l'ordre de 1 500 heures par an, soit plus que l'utilisation de leur tracteur.

Manitou améliore de façon permanente la performance et la finition de ses chariots afin de répondre aux exigences toujours plus fortes de ses clients. Ces derniers, généralement propriétaires de leur matériel, recherchent des équipements d'un niveau de confort élevé, à l'image de leur tracteur ou moissonneuse batteuse. Les matériels destinés à l'agriculture sont ainsi équipés de cabine suspendue, de climatisation et du « JSM », joystick conçu par Manitou permettant de piloter du bout des doigts l'ensemble des fonctions de manutention de la machine.



CHARIOTS TÉLESCOPIQUES ROTATIFS

Les chariots rotatifs permettent en toute simplicité, l'élévation de charges ou de personnes sur des hauteurs variant de 14 mètres à 32 mètres avec une capacité de charge jusqu'à 7 tonnes, soit le chariot le plus élevé du monde.

La très large gamme d'accessoires disponibles et la rotation à 360° en font les machines les plus polyvalentes, pour tout chantier de construction y compris la réalisation d'ouvrages d'art.



CHARIOTS À FORT TONNAGE « PERFORMANCE »

Les matériels tout terrain haute performance permettent d'offrir des solutions de manutention spécialisées dans le secteur de l'environnement, des mines, des industries ou à des clients institutionnels comme les armées et les organisations de type ONU, sécurité civile, etc.

Ces machines équipées d'accessoires comme les pinces à pneus ou les pinces à vérins permettent la maintenance d'équipements lourds et volumineux.

Les matériels les plus performants peuvent élever une charge de plus de 35 tonnes jusqu'à 14 mètres de hauteur.



NACELLES ÉLEVATRICES DE PERSONNES

Les nacelles conçues et commercialisées par le groupe sont à bras articulé, à bras télescopique ou à mât vertical. Elles permettent une hauteur de travail entre 8 et 28 mètres selon les modèles.

Les motorisations des nacelles sont thermiques pour l'utilisation en extérieur ou électriques pour les applications en intérieur. Une gamme de nacelles articulées « bienergy » équipées d'un moteur thermique et d'un moteur électrique permet de recharger les batteries sans avoir à utiliser de transformateur sur le chantier.

Les nacelles sont majoritairement commercialisées à travers des sociétés de location indépendantes régionales, nationales ou internationales, ce qui rend cette activité très cyclique.



Nacelle thermique tout terrain



Nacelle électrique

CHARIOTS À MÂT TOUT TERRAIN

Les chariots à mât tout terrain sont le produit idéal pour les applications en extérieur où stabilité et maniabilité sont indispensables. D'une capacité de 2,6 à 7 tonnes, ils sont conçus pour travailler sur tous les terrains.

Ces chariots tout terrain permettent de transporter des charges lourdes, longues ou volumineuses partout. Robustes et simples d'utilisation, ils sont à l'aise sur les terrains les plus accidentés.



CHARIOTS À MÂT INDUSTRIELS ET SEMI-INDUSTRIELS

Manitou conçoit et distribue une large gamme de produits destinés à la manutention industrielle :

- chariots à mât semi-industriels pouvant évoluer à la fois sur des parcs extérieurs à sols non stabilisés (trottoirs, terrains gravillonnés, etc.) et à l'intérieur des bâtiments ou entrepôts,
- chariots industriels thermiques, conçus par Manitou et produits par un partenaire industriel, capables d'évoluer sur sol entièrement stabilisé, en extérieur,
- chariots industriels électriques acquis auprès d'un partenaire, pour des utilisations en intérieur.



CHARIOTS EMBARQUÉS

Les chariots « Manitransit » sont des chariots compacts, à flèche télescopique ou à mât, destinés à répondre au besoin de manutention des transporteurs.

Plus besoin d'attendre qu'un chariot se libère pour décharger la marchandise, le chariot directement embarqué sur le camion permet une autonomie totale et assure une prestation de manutention complète.



Chariot embarqué télescopique



Chariot embarqué à mât

MATÉRIELS DE MAGASINAGE

Les matériels de magasinage, distribués sous les marques Loc et Manitou sont destinés à la manutention en entrepôt. De nombreuses différenciations permettent d'adapter le matériel à des usages spécifiques.



■ DIVISION CEP – ÉQUIPEMENTS COMPACTS

La division Compact Equipment Products conçoit, assemble et distribue des matériels compacts de manutention. La largeur de la gamme permet d'offrir aux distributeurs un panel attractif et complémentaire destiné à répondre à l'ensemble des besoins des utilisateurs finaux. L'ensemble des produits de la division CEP est commercialisé sous les marques Gehl et Mustang.

MINICHARGEURS À ROUES OU « SKIDSTEERS »

Les minichargeurs sont des produits compacts de manutention à la fois très agiles et polyvalents. Le mode de direction par blocage des roues d'un côté de l'appareil leur permet de pivoter de 360° sur place. Leur petite taille les rend utilisables dans des environnements encombrés. Les machines, simples et robustes, acceptent de porter de multiples accessoires leur permettant de répondre à de très nombreuses applications.

Les secteurs d'application des minichargeurs sont principalement la construction et l'agriculture et marginalement les applications industrielles.



MINICHARGEURS À CHENILLES OU « TRACK LOADERS »

La division développe depuis 2011 une gamme de minichargeurs mûs par des chenilles au lieu de roues, ce qui leur donne une agilité toute particulière sur les sols meubles. Ce type de matériel est principalement utilisé dans la construction et l'agriculture.



CHARIOTS TÉLESCOPIQUES

La gamme de chariots télescopiques rattachée à la division Compact Equipment Products est exclusivement composée de matériels simples et robustes, spécifiques et adaptés au marché nord américain. La clientèle de ce type de matériel est principalement constituée de loueurs nationaux ou régionaux.



CHARGEUSES ARTICULÉES

Les chargeuses articulées conçues et assemblées par Manitou Americas sont des matériels polyvalents permettant de réaliser des opérations de manutention et de reprise de charge dans des espaces exigus. La gamme de produits développée par la division se concentre sur les matériels compacts de faible à moyenne capacité. Une nouvelle gamme de chargeuses à forte capacité a été présentée lors des salons en 2015.



MINIPELLES

La division distribue une gamme de minipelles acquises auprès d'un acteur tiers du marché. Ce type de matériel, plus tourné vers les applications de travaux publics, est un complément de gamme dans la division.



■ DIVISION S&S – SERVICES ET SOLUTIONS

La division Services & Solutions a pour mission de développer toute une gamme de services adaptés aux besoins des utilisateurs finaux ou concessionnaires pour faciliter l'acquisition, l'utilisation et l'entretien des machines.

Elle distribue également des pièces de rechange et accessoires pour l'ensemble des marques du groupe auprès de tous les clients.

PIÈCES DE RECHANGE

La division dispose de 2 plateformes principales de stockage et d'expédition basées aux États-Unis et en France (surface de 16 400 et 30 000 m² respectivement), pour assurer l'acheminement des pièces dans les meilleurs délais vers ses clients. Pour les zones les plus éloignées de ces bases, certaines filiales de distribution du groupe sont aussi dotées de plateformes logistiques afin de permettre une plus grande réactivité.



ACCESSOIRES

Manitou développe une large gamme d'accessoires afin de multiplier les applications possibles pour ses machines.

Ces accessoires traditionnels ou sur mesure permettent de développer la polyvalence de nos machines qui est essentielle pour les clients.



FINANCEMENT

Manitou propose des solutions de financement des ventes pour accompagner chaque client dans son développement.

Manitou s'est associé avec plusieurs partenaires financiers, pour développer une offre de financements classiques mais aussi une offre de financements locatifs sur mesure assorties éventuellement d'une maintenance associée sur les matériels.



GESTION DE FLOTTE

Soucieuse de répondre aux besoins opérationnels de certains clients grands comptes, la division Services & Solutions, gère en direct la maintenance de flottes de chariots industriels et autres machines qui lui sont propres (contrat de « full service », location longue ou courte durée). Le groupe Manitou a aussi développé des solutions télématiques de gestion de flotte « easy manager » permettant de suivre les machines à distance.

EXTENSIONS DE GARANTIES / CONTRATS DE MAINTENANCE

Afin que les clients puissent se concentrer sur leurs activités sans se soucier des coûts de maintenance et réparation inhérents à l'exploitation des produits du groupe, la division Services & Solutions propose des contrats de maintenance et garanties pouvant aller jusqu'à 5 ans selon les produits.



FORMATION

La division Services & Solutions organise régulièrement des formations pour les concessionnaires, les techniciens des réseaux de distribution et les clients qui le souhaitent dans le but d'assurer un service et une maintenance de qualité homogènes partout dans le monde.

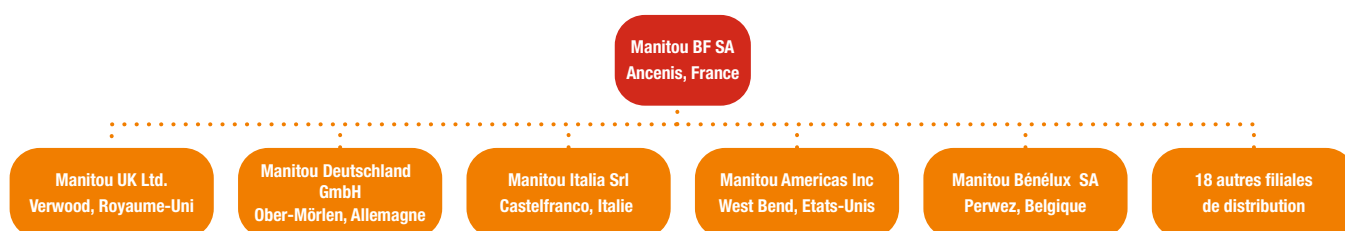
Ces formations sont dispensées au sein des entités de production en France ou aux États-Unis mais aussi localement dans certaines filiales dans le but de permettre à nos réseaux d'être formés rapidement aux évolutions de nos matériels.

MATÉRIELS D'OCCASIONS

Le groupe Manitou à travers la division Services & Solutions propose également des matériels d'occasion destinés aux concessionnaires ou clients. La division dispose à cet effet d'une plateforme spécifique de reconditionnement et de vente pour alimenter les réseaux du groupe.

1.4 ORGANIGRAMME DU GROUPE ET RENSEIGNEMENTS SUR LES PRINCIPALES FILIALES

■ ORGANIGRAMME DU GROUPE AU 31 DÉCEMBRE 2015



La liste détaillée des filiales est disponible dans la note 33 de l'annexe des comptes consolidés.

■ PRINCIPALES FILIALES DU GROUPE

Manitou Americas

One Gehl Way

West Bend Wisconsin 53095 – États-Unis

Filiale à 100% de Manitou BF

Activité : Distribution de l'ensemble des produits du groupe pour les États-Unis et de la gamme Compact Equipment Products dans les pays non couverts par des filiales commerciales du groupe.

Conception et assemblage de matériels compacts. La société, dont le siège social est à West-Bend dans le Wisconsin, dispose de trois établissements de production localisés à Yankton et Madison dans le South-Dakota et à Waco au Texas, ainsi que d'une plateforme de distribution de pièces de rechange à Belvidere dans l'Illinois.

en normes IFRS

	2015	2015	2014	2014
Chiffre d'affaires	357,6 M\$	322,3 M€	450,1 M\$	338,8 M€
Résultat net	-0,8 M\$	-0,8 M€	18,4 M\$	13,9 M€
Effectifs fin de période		714		833

Manitou Italia

Via Emilia – Cavazzona

41013 Castelfranco – Italie

Filiale à 100% de Manitou BF

Activité : Conception, assemblage et distribution de chariots tout terrain télescopiques à bras fixes et rotatifs ainsi que de chariots télescopiques de fort tonnage. La société distribue par ailleurs l'ensemble des produits du groupe sur le territoire italien.

en normes IFRS

	2015	2014
Chiffre d'affaires	180,5 M€	186,6 M€
Résultat net	6,7 M€	9,9 M€
Effectifs fin de période	261	256

Manitou UK Ltd

Ebblake Industrial Estate

Verwood - Dorset BH 31 6BB – Royaume-Uni

Filiale à 99,4% de Manitou BF

Activité : Distribution des produits du groupe pour le Royaume-Uni et l'Irlande.

en normes IFRS

	2015	2015	2014	2014
Chiffre d'affaires	114,1 M£	157,2 M€	109,9 M£	136,3 M€
Résultat net	2,0 M£	2,8 M€	1,6 M£	2,0 M€
Effectifs fin de période		41		40

Manitou Deutschland GmbH

Diesel Strasse 34
61239 Ober Mörlen – Allemagne

Activité : Distribution des produits du groupe pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse auprès des concessionnaires et grands comptes. Gestion directe d'une concession en Allemagne.

Filiale à 100% de Manitou BF

<i>en normes IFRS</i>	2015	2014
Chiffre d'affaires	78,3 M€	84,1 M€
Résultat net	1,2 M€	1,3 M€
Effectifs fin de période	30	23

Manitou Benelux SA

Chaussée de Wavre - Zoning Industriel
1360 Perwez – Belgique

Activité : Distribution de l'ensemble des produits du groupe pour la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg.

Filiale à 100% de Manitou BF

<i>en normes IFRS</i>	2015	2014
Chiffre d'affaires	88,2 M€	81,4 M€
Résultat net	1,5 M€	1,3 M€
Effectifs fin de période	21	19

1.5 PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS

■ IMMOBILISATIONS CORPORELLES EXISTANTES

Les principaux bâtiments détenus en pleine propriété sont :

Pays	Localité	Surface approximative en m ²	Principales fonctions
France	Ancenis, 44	84 800	Siège du groupe et des divisions MHA et S&S, centre de recherche et d'assemblage de chariots télescopiques fixes.
	Ancenis, 44	30 000	Centre Logistique de Pièces de Rechange.
	Candé, 49	9 500	Centre de recherche et de production de nacelles.
	Laillé, 35	10 000	Centre de production de chariots télescopiques compacts.
	Beaupréau, 49	2 200	Centre de recherche et production de matériels de magasinage.
	Beaupréau, 49	8 000	Centre de recherche et d'assemblage des chariots à mât et chariots embarqués.
Italie	Castelfranco, ER	18 600	Centre de recherche et d'assemblage des chariots télescopiques rotatifs et de fort tonnage.
États-Unis	West Bend, WI	14 000	Siège et centre de recherche de la division Compact Equipment Products.
	Madison, SD	24 000	Centre de production des minichargeurs.
	Yankton, SD	16 900	Centre de production des chariots télescopiques de la division Compact Equipment Products.
	Waco, TX	11 600	Centre d'assemblage de chariots à mât et de chariots embarqués et articulés.
Singapour	Singapour	3 900	Bureaux, atelier de préparation et stockage des pièces de rechange.

■ PRINCIPAUX BÂTIMENTS EN LOCATION

Pays	Localité	Surface approximative en m ²	Principales fonctions
États-Unis	Belvidere, IL	16 400	Centre de pièces de rechange

2.

RAPPORT DE GESTION 2015

2.1

RAPPORT D'ACTIVITÉ

P. 14

2.2

RÉSULTAT

P. 17

2.3

LA RECHERCHE ET
LE DÉVELOPPEMENT

P. 23

2.4

ÉVÈNEMENTS
POSTÉRIEURS
À LA CLÔTURE

P. 24

NB : Les commentaires ci-après sont établis en référence aux comptes de l'année 2014 retraités (IFRIC 21).

Dans un contexte économique concurrentiel, du fait de taux de croissance relativement faibles dans les pays matures et de taux en recul dans les pays émergents (crise minière, crise pétrolière), le groupe Manitou a démontré en 2015 une plus grande agilité sur le plan industriel, des innovations sur le plan commercial, et a mieux mis en valeur la qualité de ses produits (faible TCO*, robustesse, innovation).

Profitant de ces leviers, le chiffre d'affaires du groupe ressort à 1 287 M€ en amélioration de +3% par rapport à l'exercice précédent.

La division MHA (matériels de manutention et nacelles) voit son chiffre d'affaires progresser de +3% pour atteindre 827 M€, bénéficiant notamment d'un niveau de ventes élevé auprès des sociétés de location et d'un redéploiement industriel ayant permis d'accroître ses capacités de production et de raccourcir les délais de livraison.

La division CEP (matériels compacts) maintient son niveau de facturation étale en comparaison avec 2014, avec une progression sur le marché nord américain de +5% favorisée par le taux de conversion EUR/USD, un recul des ventes à l'export du fait de la baisse des marchés émergents et d'un dollar fort, pénalisant la compétitivité sur ces zones.

Il est à noter que le marché nord américain aura souffert sur le second semestre d'un arrêt des investissements des sociétés de location qui sont impactées par le recul des activités d'extraction de gaz de schiste.

La division S&S (Services & Solutions) avec un chiffre d'affaires de 221 M€ enregistre une progression de +7% par rapport à 2014, en croissance sur les activités de distribution de pièces et accessoires à hauteur de 5% et surtout sur les activités de service (occasion, locations, extensions de garanties...) à hauteur de +21%.

Le résultat opérationnel courant ressort en progression de +12,3 M€ à 60,5 M€, soit 4,7% du CA contre 48,3 M€, soit 3,9% en 2014. La croissance du chiffre d'affaires du groupe, compte tenu des effets de change, ne contribue que faiblement à l'amélioration de la performance financière.

Ce résultat s'explique par des gains de productivité importants portant à la fois sur le prix d'achat des composants, sur les coûts logistiques et sur l'organisation des chaînes de production.

Il bénéficie par ailleurs d'un meilleur positionnement du prix des machines et services ainsi que de la maîtrise des frais généraux.

Le résultat net part du groupe est arrêté à 32,3 M€ pour 30,4 M€ en 2014.

La situation bilancielle du groupe se renforce avec des capitaux propres qui représentent 51% du total du bilan, une dette nette de 66 M€ et un ratio de gearing** qui s'améliore à 13%.

2.1 RAPPORT D'ACTIVITÉ

2.1.1 PERFORMANCE COMMERCIALE

Le chiffre d'affaires 2015 du Groupe a progressé de +3% en comparaison avec l'exercice antérieur, profitant à la fois du dynamisme de la zone euro et du renchérissement du dollar.

– L'Europe du Nord a connu une croissance de +5%, tirée par un secteur construction très dynamique au Royaume-Uni, de bons résultats au Benelux, Europe centrale et Scandinavie, alors que les ventes en Russie et Ukraine ont été ralenties du fait du contexte géopolitique.

– L'Europe du Sud reste stable, les ventes sont en baisse sur le marché français de -2% (à périmètre constant), mais en progression sur la péninsule ibérique et la Turquie.

– La zone APAM est en retrait de -5%, impactée par le recul des ventes au secteur minier (Afrique du Sud, Indonésie, Australie) ainsi que par des difficultés pour livrer en Algérie, le gouvernement ayant fortement limité les importations de biens d'équipement.

– La zone Americas progresse de +8% du fait du renchérissement du dollar par rapport à l'euro, tandis que l'Amérique du Nord a plutôt souffert sur le second semestre d'un manque d'investissement en matériel de la part des loueurs. L'Amérique du Sud est en forte progression malgré la baisse du marché au Brésil.

A noter que le chiffre d'affaires du groupe est impacté négativement par l'arrêt d'un contrat de sous-traitance sur la fabrication de mâts pour le compte de Toyota France qui représentait 16 M€ de facturation sur l'exercice 2014.

■ 2.1.1.1 LE CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ

Le groupe est organisé en 3 divisions produits et services qui mutualisent leurs forces de vente autour de 4 zones géographiques.

Le groupe est propriétaire des marques Manitou, Gehl, Mustang, Edge et Loc.

* TCO : Total Cost of Ownership, soit le Coût Total de Possession

** Gearing : terme défini au paragraphe 2.2.9 du présent document.

■ ÉVOLUTION DES VENTES PAR DIVISION ET PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

En millions d'euros et en pourcentage de répartition totale

Chiffre d'affaires 2014					Chiffre d'affaires 2015					
Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM *	Total	en M€ et % du total	Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM *	Total
284,1 23%	374,0 30%	51,0 4%	90,7 7%	799,8 64%	MHA	281,3 22%	399,0 31%	58,4 5%	88,2 7%	826,8 64%
7,1 1%	27,0 2%	184,9 15%	20,9 2%	239,9 19%	CEP	8,7 1%	22,1 2%	193,0 15%	16,0 1%	239,8 19%
77,4 6%	63,2 5%	41,5 3%	24,7 2%	206,8 17%	S&S	79,7 6%	68,3 5%	47,1 4%	25,3 2%	220,5 17%
368,6 30%	464,2 37%	277,4 22%	136,3 11%	1 246,5 100%	Total	369,7 29%	489,4 38%	298,5 23%	129,5 10%	1 287,2 100%

* Asie, Pacifique, Afrique, Moyen Orient

■ ÉVOLUTION À PÉRIMÈTRE ET TAUX DE CHANGE CONSTANTS

CA en M€ % vs CA'14	CA 2014	Impact change	Impact Toyota	Évolution hors change & Toyota	CA 2015
MHA	800	+17 +2%	-16 -2%	+26 +3%	827 +3%
CEP	240	+34 +14%		-34 -14%	240 -0%
S&S	207	+8 +4%		+6 +3%	221 +7%
Total	1 246	+59 +5%	-16 -1%	-3 -0%	1 287 +3%

■ ÉVOLUTION DES VENTES PAR DIVISION

ÉVOLUTION DES VENTES DE LA DIVISION MANUTENTION ET NACELLES (MHA)

La division MHA (Material Handling and Access) développe et produit sous la marque Manitou, des matériels de manutention et d'élévation de personnes dans les secteurs de la construction, de l'agriculture, dans des secteurs industriels tels les mines, l'environnement, ou encore auprès de clients institutionnels, des armées, etc.

La division MHA enregistre pour 2015 une progression de ses ventes de +3% par rapport à 2014. La division représente en 2015, à l'instar de 2014, 64% du chiffre d'affaires du groupe.

L'activité de la division MHA en Europe du Sud

En Europe du Sud (281,3 M€, -1%), retraité de l'arrêt du contrat de sous-traitance Toyota pour la fabrication de mâts (chiffre d'affaires réalisé en 2014 : 16,1 M€), le chiffre d'affaires est en progression de +13,3 M€.

Cette variation s'explique par une baisse des ventes de matériels de construction sur la France et des ventes de matériels gros tonnage en Italie, ainsi que par une croissance du chiffre d'affaires sur l'ensemble des autres gammes, notamment les nacelles et matériels agricoles.

La Turquie et les Balkans ont enregistré une croissance de près de +60% de leur ventes tirant avantage en 2015 du dynamisme économique de la zone et de commandes importantes de clients loueurs.

La péninsule ibérique a quant à elle enregistré une forte croissance, +19% en Espagne et +35% sur le Portugal.

L'activité de la division MHA en Europe du Nord

Le chiffre d'affaires sur la zone (489,4 M€, +5%) est en augmentation de +25 M€ sur l'exercice. La croissance est notable au Royaume-Uni où après une forte accélération en 2014, le marché continue de progresser.

En ce qui concerne le Benelux, la Scandinavie et l'Europe centrale, la bonne

tenue des marchés et l'accroissement des parts de marché ont permis une progression à 2 chiffres des ventes.

La Russie apparaît en fort recul, en raison du renchérissement des matériels du fait de la faiblesse du rouble par rapport à l'euro. La zone reste toujours impactée par la crise ukrainienne et une économie russe en difficulté, même si le dernier trimestre a montré des signes encourageants sur la gamme agricole.

L'activité de la division MHA sur le continent américain

Le continent américain est la zone sur laquelle la division enregistre la plus forte progression +14% (58,4 M€, +7,4 M€).

Le chiffre d'affaires sur le territoire américain où les télescopiques à destination du marché agricole ainsi que les télescopiques rotatifs et gros tonnage connaissent un intérêt croissant, se développe fortement.

Les ventes en Amérique centrale et du Sud connaissent une augmentation soutenue. Le ralentissement de l'économie brésilienne, est compensé par les ventes sur les autres pays de la zone, en forte progression par rapport à l'exercice antérieur.

L'activité de la division MHA sur la région APAM

Le chiffre d'affaires sur la zone (88,2 M€, -2,8%) est en léger repli.

Cette région de ventes englobe des pays où l'utilisation de matériels de manutention est conventionnelle et des pays émergents sur lequel l'utilisation de machines se développe progressivement.

Les ventes sur le continent africain sont en recul, pénalisées à la fois par la crise du secteur minier qui perdure mais aussi par la faiblesse du cours du baril qui affecte nombre de zones dépendantes du pétrole (limitation des importations).

Le Moyen Orient reste très actif et enregistre une belle progression. L'Asie connaît un léger repli, impactée par le ralentissement de la croissance chinoise. Enfin, les ventes de la division en Océanie ont bénéficié d'un renouvellement des parcs des sociétés de location.

ÉVOLUTION DES VENTES DE LA DIVISION COMPACT EQUIPMENT PRODUCTS (CEP)

La division Compact Equipment Products développe et produit sous les marques Gehl et Mustang des matériels compacts dans les secteurs de la construction, de l'agriculture et dans une moindre mesure, de l'industrie.

Pour l'exercice 2015, le niveau de ses ventes en euros est resté parfaitement stable par rapport à 2014 soit 239,8 M€.

Compte-tenu à la fois de l'importance du chiffre d'affaires réalisé sur le continent américain (80%) et d'une production exclusivement nord américaine, l'activité de la division est sensible à l'évolution de la parité euro-dollar.

L'activité de la division CEP sur le continent américain

Le chiffre d'affaires de 193,0 M€ enregistre une croissance de l'ordre de 4%. Cette progression des ventes est dopée par le renchérissement de la contre valeur euro des ventes réalisées par CEP sur le continent américain.

Le marché nord américain, après un premier semestre en fort développement a connu un ralentissement important sur le second semestre, notamment pour les ventes auprès des sociétés de location.

La faiblesse des cours du pétrole a entraîné un ralentissement des investissements dans les secteurs pétroliers et de l'extraction du gaz de schiste où plus de 60% des puits ont été fermés.

L'activité de la division CEP en Europe du Sud

La division a réalisé un chiffre d'affaires de 8,7 M€ en croissance de 23% par rapport à 2014.

La progression du chiffre d'affaires est réalisée principalement en Espagne, en Turquie et en Italie au travers de la distribution de chargeuses à roues et à chenilles.

L'activité de la division CEP en Europe du Nord

La division fait état d'un chiffre d'affaires de 22,1 M€ en 2015, en retrait de -18%.

La baisse marquée des ventes est principalement due au recul des ventes de mini-chargeuses à roues en Russie pour -3,8 M€. La division a pâti de la situation économique de la Russie et des difficultés financières de l'un de ses partenaires historiques pour l'importation de ces produits.

L'activité de la division CEP sur la région APAM

Le chiffre d'affaires régresse de -23% pour atteindre 16 M€.

Les ventes sur la zone APAM, ont été pénalisées par le renchérissement du dollar, qui a freiné la distribution des biens d'équipements. La division a dû concentrer ses efforts pour réduire les coûts de fabrication de ses produits (productivités techniques, niveau d'équipements), afin de proposer à ses clients des machines plus économiques et relancer ses ventes sur le 2nd semestre.

ÉVOLUTION DES VENTES DE LA DIVISION SERVICES ET SOLUTIONS (S&S)

La division Services & Solutions assure le développement et la gestion de l'ensemble des services, pièces détachées et accessoires du groupe pour l'ensemble des produits. Elle développe une gamme de nouveaux services adaptés aux besoins des utilisateurs finaux ou concessionnaires pour faciliter l'acquisition, l'utilisation et l'entretien des machines.

En 2015, le chiffre d'affaires de la division a crû de 7% à 220,5 M€.

La division représente 17% du chiffre d'affaires du groupe.

L'activité de la division S&S en Europe du Sud

Premier marché de la division, l'Europe du Sud représente 36% du chiffre d'affaires de la division S&S, soit 79,7 M€.

La division a développé son chiffre d'affaires sur les activités d'occasion et de services (contrats et extensions de garantie), conformément aux ambitions et à la stratégie du groupe.

Les activités de ventes de pièces et accessoires progressent quant à elles de manière régulière.

L'activité de la division S&S en Europe du Nord

L'activité en Europe du Nord progresse de 8% à 68,3 M€, soit 31% du chiffre d'affaires de la division.

La croissance est réalisée principalement au Royaume-Uni, en Allemagne et au Benelux portée majoritairement par les activités de pièces de rechange et occasion.

L'activité de la division S&S sur le continent américain

L'activité progresse de +13,6% à 47,1 M€, soit 21% du chiffre d'affaires de la division, croissance majoritairement réalisée aux Etats-Unis.

La croissance provient en grande partie des ventes de pièces de rechange pour les marques Gehl et Mustang. La division a lancé courant 2015 une campagne marketing autour de la nouvelle marque constructeur XPRT, marque destinée à promouvoir les pièces originales de 2^{ème} monte des produits Gehl et Mustang. La fidélisation des réseaux de distribution auprès de Manitou pour leur approvisionnement en pièces de rechange est un axe de développement important pour la division sur le continent américain.

L'activité de la division CE sur la région APAM

L'activité en Asie, Afrique, Moyen Orient progresse de +2,5% à 25,3 M€, soit 11% du chiffre d'affaires de la division.

Le continent africain connaît une forte croissance suite à un recours plus fort aux prestations de maintenance sur le parc machines existant, contre-effet du ralentissement des investissements en matériels neufs sur le marché des mines.

La zone Asie comme la zone Océanie connaît une légère baisse des ventes liée à la dévaluation des monnaies.

■ 2.1.1.2 LE CARNET DE COMMANDES PAR DIVISION

La notion de carnet de commandes est définie au paragraphe 2.2.9 de ce document.

De par son activité de services et un objectif de livraison à horizon très court sur les pièces et accessoires, le carnet de commandes de la division S&S n'est pas un indicateur pertinent pour apprécier le niveau d'activité futur. Seuls les carnets des divisions produits permettent d'apprécier les tendances sur nos marchés.

Le carnet de commandes se répartit par division de la façon suivante :

en m€	31.12.2014	30.06.2015	31.12.2015
MHA	233,6	225,9	253,0
CEP	78,2	55,4	45,6
Total groupe	311,8	281,2	298,6

Le carnet de commandes de la division MHA augmente de +8% soit +19 M€. Il intègre des prises de commandes importantes de sociétés de location dont les niveaux d'activité restent soutenus et d'une activité française, qui bénéficie d'un cadre juridique favorable pour procéder au renouvellement de leurs équipements sur le premier trimestre 2016 (loi Macron).

Le carnet de la division Compact Equipment Products est en repli de -42% soit -33 M€, impacté par un fort ralentissement des prises de commandes des loueurs aux Etats-Unis sur le 3^{ème} trimestre 2015. Le 4^{ème} trimestre n'a pas connu d'effet de rattrapage même si le volume de prises de commandes s'est rétabli au même niveau que le 1^{er} semestre 2015.

2.1.2 RÉPARTITION DES VENTES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Le groupe conçoit, assemble et distribue des produits destinés aux marchés de la construction, de l'agriculture et des industries.

DANS LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION, la croissance se poursuit sur les marchés américains, turques et anglais qui connaissent une embellie depuis 2 ans, tandis que l'Europe continentale tarde à repartir. Les ventes progressent sur ce secteur, notamment en chariots télescopiques fixes et rotatifs.

Le chiffre d'affaires réalisé en 2015 dans le marché de la construction représente 44% du chiffre d'affaires consolidé contre 41% en 2014.

DANS LE SECTEUR DE L'AGRICULTURE, les ventes de machines ont connu sur l'année une légère augmentation. Le fort taux d'utilisation des machines impose le renouvellement régulier des matériels.

Les ventes de matériels progressent, malgré la morosité qui perdure sur le marché agricole (prix des matières premières défavorables).

Le chiffre d'affaires réalisé par le groupe dans le secteur agricole représente

33% du chiffre d'affaires consolidé en 2015 par rapport à 34% en 2014.

DANS LE SECTEUR DE L'INDUSTRIE, où le groupe est présent dans des activités aussi variées que l'industrie manufacturière, les mines, l'industrie du bois, l'industrie pétrolière et gazière, le retraitement de déchets, la transformation des matériaux et la logistique, le chiffre d'affaires reste stable, retraité de l'impact de l'arrêt de la sous-traitance des mâts pour Toyota (16 M€).

Le secteur des industries représente 23% du chiffre d'affaires consolidé en 2015, par rapport à 25% en 2014.

2.1.3 POSITION CONCURRENTIELLE

Depuis l'origine, le groupe Manitou a fondé son modèle économique sur trois métiers essentiels : la conception, l'assemblage et la distribution. Cette stratégie de développement a permis de concentrer nos efforts sur l'innovation produits, la mise en place d'outils industriels performants et flexibles, et la construction de solides réseaux de distributeurs indépendants. Les principaux concurrents opèrent sur leurs secteurs respectifs depuis de nombreuses années.

Pour les divisions MHA et CEP, les principaux concurrents sont les suivants sur les marchés construction et agricole :

Dénomination	Nationalité	Coté / Non coté
JCB	Grande Bretagne	Non coté
Merlo	Italie	Non coté
JLG (groupe Oshkosh)	Etats-Unis	Coté
Genie (groupe Terex)	Etats-Unis	Coté
Bobcat (groupe Doosan)	Corée du Sud	Coté
Haulotte	France	Coté
Caterpillar	Etats-Unis	Coté
Ausa	Espagne	Non coté
Dieci	Italie	Non coté
CNH Industrial	Etats-Unis	Coté
Claas	Allemagne	Non coté

Pour la division MHA, les principaux concurrents sur le marché industriel sont :

Dénomination	Nationalité	Coté / Non coté
Kion	Allemagne	Coté
Jungheinrich	Allemagne	Coté
Nacco	Etats-Unis	Coté
Toyota	Japon	Coté

2.2 RÉSULTATS

2.2.1 COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en M€	2014	2015
Chiffre d'affaires	1 246,5	1 287,2
Marge sur coût des ventes	184,0	203,1
% du C.A.	14,8%	15,8%
Résultat opérationnel courant	48,3	60,5
% du C.A.	3,9%	4,7%
Autres produits et charges opérationnels non récurrents	-2,3	-3,4
Résultat opérationnel	46,0	57,1
% du C.A.	3,7%	4,4%
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés MEE	47,6	59,9
Résultat financier	-7,5	-10,4
Impôts	-9,5	-16,9
Résultat net – Part du groupe	30,4	32,3

En 2015, le chiffre d'affaires du groupe progresse de 3%, croissance réalisée sur le marché européen principalement tandis que le continent américain connaît un ralentissement sur le second semestre, occulté par un effet de change favorable sur les ventes en dollar.

La marge sur coût des ventes gagne 1 point soit + 19,2 M€ profitant de l'effet plein des productivités amorcées en 2014 mais également des économies réalisées au cours de l'exercice sur les achats de composants et les frais logistiques qui bénéficient de la chute des matières premières et des énergies fossiles ainsi que d'une plus grande agilité et efficacité des outils de production.

Les efforts en matière de R&D ont été poursuivis sur l'ensemble des divisions produits afin de renouveler les modèles existants en y incorporant les dernières innovations du groupe, et développer l'étendue des services et des gammes proposées aux clients du groupe.

Le groupe a immobilisé davantage de charges sur les développements de nouveaux projets, d'une part et enregistré, d'autre part, des produits correspondant au crédit d'impôt sur les dépenses de R&D éligibles.

Le groupe continue les efforts entrepris pour limiter ses charges de structure. Les frais de service ont toutefois été renforcés pour accompagner le développement de la division S&S, sans obérer le résultat de celle-ci.

Le gain de +1 pt enregistré au niveau de la marge sur coût des ventes se retrouve intégralement au niveau du résultat opérationnel courant qui atteint 4,7% sur l'exercice contre 3,9% en 2014.

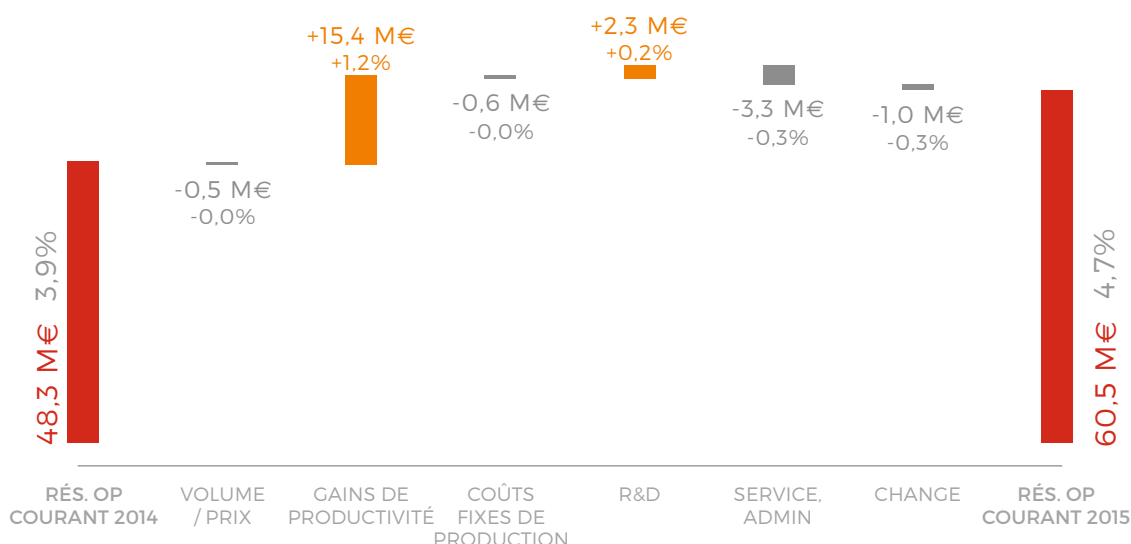
Le groupe enregistre des charges non récurrentes pour -3,4 M€, charges couvrant essentiellement des litiges commerciaux (voir note 3 de l'annexe des comptes consolidés).

Le résultat financier recule de -2,9 M€ dont -2,3 M€ relatifs à des impacts de change.

La charge d'impôt revient à un niveau normatif. Le taux d'imposition de 2014 intégrait l'activation de déficits reportables.

Le résultat net du groupe est arrêté à 32,3 M€, comparé à un résultat net de 30,4 M€ sur l'exercice précédent.

■ ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL DU GROUPE ENTRE 2014 ET 2015



2.2.2 COMPTE DE RÉSULTAT PAR DIVISION

en M€	MHA	CEP	S&S	2014	MHA	CEP	S&S	2015
Chiffre d'affaires	799,8	239,9	206,8	1 246,5	826,8	239,8	220,5	1 287,2
Marge sur coût des ventes	97,5	41,9	44,5	184,0	118,1	33,8	51,2	203,1
% CA	12,2%	17,5%	21,5%	14,8%	14,3%	14,1%	23,2%	15,8%
Résultat op. courant	20,4	16,8	11,0	48,3	43,9	4,4	12,2	60,5
% CA	2,6%	7,0%	5,3%	3,9%	5,3%	1,8%	5,6%	4,7%
Autres produits et charges opérationnels non récurrents	-2,3	0,2	-0,2	-2,3	-3,0	-0,1	-0,3	-3,4
Résultat opérationnel	18,1	17,0	10,8	46,0	40,9	4,3	12,0	57,1
% CA	2,3%	7,1%	5,2%	3,7%	4,9%	1,8%	5,4%	4,4%
Résultat opérationnel après quote-part MEE	17,7	17,0	12,9	47,6	40,8	4,3	14,8	59,9

■ COMPTE DE RÉSULTAT DE LA DIVISION MHA (MATERIAL HANDLING & ACCESS)

La division MHA voit son chiffre d'affaires progresser de +3%, tiré par la bonne dynamique du marché agricole en Europe, et les investissements des clients grands comptes et loueurs.

La marge sur coût des ventes progresse de 2,1 points par rapport à l'exercice précédent, soit +20,6 M€ pour atteindre 118,1 M€. La division a poursuivi les efforts engagés pour identifier des économies techniques sur les produits, optimiser les coûts logistiques mais aussi pour une meilleure agilité industrielle et qui se sont traduits par des gains de productivité.

Les charges nettes de recherche & développement ressortent en retrait de 2,9 M€. La division après avoir concentré ses efforts sur des projets de mises en conformité de ses machines avec les nouvelles réglementations produits, a pu redéployer ses ressources sur le renouvellement de sa gamme et le lancement de nouveaux produits et innovations. Ces projets ont pu être activés et sont éligibles pour partie au crédit impôt recherche.

Les coûts de structure sont par ailleurs restés égaux : les frais induits par le développement commercial ont été financés par la réduction des charges fixes.

La division atteint un résultat opérationnel courant de 43,9 M€, multiplié par 2 pour un chiffre d'affaires en croissance de 3%.

Le résultat opérationnel de la division ressort à 40,9 M€ pour 18,1 M€ en 2014, ce résultat intègre des charges non récurrentes pour -3,0 M€ (voir note 3 de l'annexe des comptes consolidés).

■ COMPTE DE RÉSULTAT DE LA DIVISION CEP (COMPACT EQUIPMENT PRODUCTS)

La division Compact Equipment Products réalise un chiffre d'affaires équivalent à 2014 soit 239,8 M€.

Si le chiffre d'affaires reste stable, la performance financière de la division aura été fortement impactée par des conditions de marché difficiles :

- d'une part, la baisse des investissements des loueurs américains sur le second semestre suite à l'effondrement du prix du baril qui a marqué l'arrêt de l'extraction du gaz de schiste, devenu non compétitif,
- d'autre part, l'évolution de la parité euro-dollar, défavorable aux exportations américaines. La distribution des produits CEP hors continent américain représente 20% du chiffre d'affaires tandis que la production est exclusivement nord américaine.

La marge sur coût des ventes fait dès lors état d'un repli de 3,4% à 14,1% du CA.

Retraité des effets de change, la division n'enregistre par ailleurs que peu d'évolution des frais de structure.

Le résultat opérationnel courant de la division est arrêté à 4,3 M€ (1,8% du CA) contre 17,0 M€ (7,1% du CA) en 2014.

■ COMPTE DE RÉSULTAT DE LA DIVISION S&S (SERVICES & SOLUTIONS)

La division Services & Solutions connaît une croissance de 7% de son chiffre d'affaires à 220,5 M€, tirée par le développement des ventes de services (extension de garanties, contrats, entretiens...) ainsi que par l'évolution positive des ventes de pièces et accessoires, notamment aux États-Unis.

Sur un plan opérationnel, la division améliore la gestion globalisée des stocks de pièces afin d'optimiser le taux de service vers ses clients sans connaître une expansion des stocks. Ainsi une pièce qui n'est pas disponible dans un

des centres logistiques mais en stock au sein d'une filiale étrangère peut être facilement acheminée vers le client afin d'immobiliser la machine le moins de temps possible, réduisant ainsi le temps de réapprovisionnement.

Les gains logistiques réalisés couplés à la volonté d'apporter une palette plus large de services vers le client, contribuent à la progression de la marge sur coût des ventes de +1,7 points à 23,2% du CA.

La division S&S poursuit le déploiement de sa stratégie et de son organisation afin d'accompagner la croissance de ses activités.

Les coûts de structure de la division augmentent de 5,5 M€, soit 2,5% de son chiffre d'affaires.

Le résultat opérationnel ressort en progression de 0,2 point à 12,0 M€ (5,4% du CA).

2.2.3 STRUCTURE FINANCIÈRE

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation, hors créances de financement des ventes (BFR) ressort à 409 M€, en retrait par rapport à l'exercice précédent -14 M€ (-3%), en raison de la diminution des stocks (-36 M€), tandis que les créances clients sont en augmentation (+28 M€) en raison d'un niveau d'activité élevé en fin d'année.

Le groupe portait dans son bilan depuis 2014, un stock important de moteurs, destinés à l'assemblage de machines en motorisation Euro IIIB. En effet, la réglementation permet l'assemblage de ces moteurs achetés avant octobre 2014 et qui sont consommés au fil des années.

Cette clause dite de flexibilité donne au constructeur plus de temps pour le développement des machines nouvelles générations.

Le niveau des stocks de produits finis et pièces reste à un niveau proche de 2014, pour mieux répondre aux pics de demandes, notamment auprès des sociétés de location. Cette mesure permet une mise sous tension moins brutale des chaînes de production en fonction du cycle de l'activité.

Au 31 décembre 2015, les capitaux propres s'élèvent à 495 M€ contre 455 M€ au 31 décembre 2014. Ils représentent 51% du total du bilan contre 49% en 2014.

La dette nette du groupe diminue fortement à 66 M€ contre 97 M€ fin 2014. Le niveau de gearing* recule à 13% contre 21% en 2014.

2.2.4 INVESTISSEMENTS

Le groupe a réalisé des investissements en 2015 à hauteur de 42,7 M€ contre 29,2 M€ en 2014.

Les investissements incorporels sont en augmentation de 5,5 M€ à 11,1 M€. Le groupe intensifie les projets de développement entrant dans le champ d'application de la norme IAS 38 (+3,5 M€), projets venant enrichir la gamme existante. Il investit également dans la migration vers des solutions informatiques plus performantes (+1,7 M€).

Les investissements corporels sont également en progression de 8,0 M€ à 31,6 M€. Ils portent majoritairement sur des investissements industriels (16,5 M€) visant à renouveler les équipements pour plus de productivité, ou créer davantage de polyvalence sur les chaînes d'assemblage. Ces investissements participent également au développement de l'activité service au travers de flottes locatives (9,8 M€ en 2015) pour des locations longue durée principalement ou des locations précaires.

Le groupe a acquis des terrains et constructions (5,3 M€) en vue d'une extension de ses sites italiens et sud-africains pour plus de capacité.

* Terme défini au paragraphe 2.2.9 du présent document.

■ SYNTHÈSE DES INVESTISSEMENTS PAR NATURE

en milliers d'€

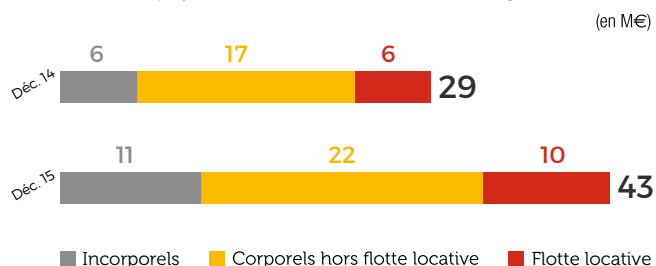
	31.12.2014	31.12.2015
Frais de développement	3 654	7 147
Autres immobilisations incorporelles	1 992	3 954
Total immobilisations incorporelles	5 645	11 101
Terrains	1 190	3 022
Constructions	1 381	2 295
Installations techniques, matériel et outillages	4 806	5 536
Flotte locative	6 211	9 754
Autres immobilisations corporelles hors flotte	4 759	3 709
Immobilisations corporelles en cours	5 233	7 306
Total immobilisations corporelles	23 579	31 622

■ PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS EN COURS

A la date de dépôt du document de référence, il n'existe pas de projet unitairement significatif engagé.

■ PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS À RÉALISER

Les principaux investissements à venir portent sur la poursuite de la modernisation d'installations industrielles, l'extension ou l'acquisition de bâtiments, le renouvellement de flottes locatives et la modernisation de systèmes d'information. Il n'existe, à la date de dépôt du document de référence, aucun projet d'investissement individuellement significatif.



2.2.5 FLUX DE TRÉSORERIE

La marge brute d'autofinancement augmente de 15,9 M€ à 56,4 M€ contre 40,5 M€ au 31 décembre 2014, résultat de l'amélioration continue de la rentabilité du groupe.

Le besoin en fonds de roulement s'améliore de 58,2 M€. Il bénéficie de la diminution des stocks (112,3 M€), liée notamment à la consommation d'un stock important de moteurs Euro IIIB (voir note 2.3 – recherche et développement sur la clause de flexibilité).

Par ailleurs, le besoin en fonds de roulement correspondant aux variations nettes des créances et dettes d'exploitation augmente de 54,1 M€, en lien avec le niveau d'activité.

Ainsi, la trésorerie d'exploitation atteint 75,8 M€ contre 1,6 M€ en 2014.

Les flux d'investissements sont en augmentation à 32,0 M€ contre 14,5 M€ en 2014. Le groupe a par ailleurs procédé à la distribution de dividendes pour 13,7 M€.

Au 31 décembre 2015, la trésorerie ressort à 53,8 M€, en augmentation de 40,8 M€ sur la période, hors effet de change sur la trésorerie d'ouverture.

2.2.6 LA SOCIÉTÉ MÈRE MANITOU BF

■ LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE MANITOU BF

Le chiffre d'affaires de Manitou BF reste stable à 875 M€ en 2014 contre 881 M€.

Retraité de l'arrêt de la production des mâts Toyota (16 M€), le chiffre d'affaires de Manitou BF progresse de +10 M€. La croissance est réalisée principalement en matériels télescopiques à destination de l'agriculture, en nacelles et grâce aux activités de service.

Ainsi le chiffre d'affaires de la société progresse de 4% pour les ventes de matériels de la division MHA (Material Handling & Access), retraité de l'arrêt des mâts et de +4% pour les ventes de la division S&S (Services & Solutions). Les ventes de la division CEP (Compact Equipment Products) en recul de -2%, restent marginales pour Manitou BF.

La croissance du chiffre d'affaires est réalisée majoritairement dans la zone Europe du Nord, +4% et Europe du Sud, +6% (hors effet mâts).

■ LES RÉSULTATS DE MANITOU BF

Si le chiffre d'affaires de Manitou BF reste stable, le résultat d'exploitation progresse en revanche très fortement pour atteindre 34 M€ contre 1,7 M€ en 2014, traduction des efforts de productivité réalisés sur les achats, la logistique et de l'efficacité opérationnelle. Les frais de structure (autres charges externes et salaires) restent par ailleurs stables.

Le résultat financier intègre des dividendes remontés des filiales et des sociétés dans lesquelles MBF détient des participations en augmentation pour +10 M€. Il reste cependant en recul par rapport à 2014 à 23,1 M€ contre 41,6 M€. Le résultat financier 2014 intégrait une revalorisation des titres détenus dans les filiales (notamment Manitou Americas) pour 29,7 M€.

Le résultat net de Manitou BF est arrêté à 60,8 M€ (6,9% du CA) contre 44,8 M€ en 2014 (5,1% du CA).

Le résultat dégagé sur l'exercice permet une revalorisation des capitaux propres à 493 M€ contre 451 M€ en 2014, la société ayant procédé à une distribution de dividendes pour 14 M€.

Le montant des capitaux propres au 31 décembre 2015 représente 55% du total actif. La dette nette s'élève à 109 M€ au 31 décembre 2015, contre 164 M€ en 2014 soit -55 M€, impactée par une diminution des stocks et en-cours de -25 M€ et par l'appréciation de la trésorerie d'exploitation.

■ DONNÉES EN NORMES IFRS

Les agrégats principaux de Manitou BF en normes IFRS sont un chiffre d'affaires de 898,9 M€, un résultat opérationnel courant de 58,4 M€ et un résultat net de 41,3 M€.

2.2.7 ACTIVITÉ ET RÉSULTATS DES PRINCIPALES ENTREPRISES ASSOCIÉES

■ MANITOU FINANCE FRANCE

Cette participation, détenue à hauteur de 49% par Manitou BF et de 51% par BNP Paribas Leasing Solutions, est destinée à offrir des solutions de financement, de leasing et de location longue durée aux utilisateurs finaux des produits Manitou en France.

En 2015, l'entité a réalisé une production financière de 44,5 M€, en recul de 8%. Le résultat net ressort à 1,9 M€, mis en équivalence pour 1 M€.

■ MANITOU FINANCE LTD

Cette participation, détenue à hauteur de 49% par Manitou BF et de 51% par BNP Paribas Leasing Solutions, est destinée à offrir des solutions de financement de leasing et de location longue durée aux utilisateurs finaux des produits Manitou au Royaume-Uni ainsi que des solutions de financement des stocks des concessionnaires. La production financière moyen terme a atteint 134,9 M€ en 2015. Le résultat net après impôt de 3,9 M€ a été mis en équivalence à hauteur de 1,9 M€ dans les comptes du groupe.

2.2.8 AUTRES INFORMATIONS RELATIVES À L'EXERCICE 2015

■ CHARGES NON DÉDUCTIBLES VISÉES AUX ARTICLES 39-4 ET 39-5 DU CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS

Conformément aux dispositions de l'article 223 quater du Code Général des Impôts, les comptes de l'exercice écoulé prennent en charge une somme de 482 479 euros, correspondant à des loyers et à la part des jetons de présence non déductibles fiscalement.

■ UTILISATION DU CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA COMPÉTITIVITÉ ET L'EMPLOI

Les sociétés Manitou BF & CFM ont enregistré sur l'exercice en charges de personnel un produit d'impôt correspondant au CICE pour 2,6 M€. Ce produit d'impôt a été utilisé conformément aux objectifs prévus par la loi.

■ INFORMATIONS SUR LES DÉLAIS DE PAIEMENT FOURNISSEURS DE MANITOU BF

Conformément aux articles L. 441-6-1 et D. 441-4 du Code de commerce, nous indiquons qu'à la clôture du dernier exercice, le solde des dettes à l'égard des fournisseurs se décompose, par date d'échéance, comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	Solde 31.12.2014	Solde 31.12.2015
Paiement à 30 jours	42 235	40 456
Paiement à 45 jours		
Paiement à 60 jours	44 126	56 852
Paiement à plus de 60 jours	28 681	13 192

■ INFORMATIONS RELATIVES AUX NORMES COMPTABLES ET MÉTHODES DE CONSOLIDATION

Les états financiers du groupe Manitou au 31 décembre 2015 ont été préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne à la date de clôture des comptes. Ces normes internationales comprennent les normes IAS (International Accounting Standards), IFRS (International Financial Reporting Standards), et les interprétations (SIC et IFRIC).

Les méthodes comptables et règles d'évaluation appliquées par le groupe dans les états financiers consolidés au 31 décembre 2015 sont identiques à celles utilisées dans les états financiers au 31 décembre 2014, à l'exception du changement de méthode comptable lié à l'application rétrospective de l'interprétation IFRIC 21 et du changement de présentation comptable des gains et pertes de change (voir notes 1.2 et 2 des annexes aux comptes consolidés).

Les données comparatives 2014 présentées sont retraitées.

L'ensemble des sociétés a été consolidé selon la méthode de l'intégration globale à l'exception de Manitou Finance Ltd., de Manitou Finance France SAS, d'Algomat et Hangzhou Manitou Machinery Equipment qui sont mises en équivalence. La quote-part dans le résultat net de ces sociétés mises en équivalence a été reclassée conformément aux recommandations ANC après le résultat opérationnel dans un agrégat distinct « Résultat opérationnel après quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence ».

2.2.9 PRÉSENTATION DES COMPTES ET DÉFINITIONS

■ EXPLICATION DES LIGNES DE REPORTING

CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires est principalement constitué de ventes de matériels neufs de manutention assemblés au sein du groupe ou acquis auprès de tiers, de pièces de rechange et d'accessoires, de location de matériels, de prestations de gestion de parcs de matériels et de prestations diverses.

COÛT DES VENTES

Le coût des ventes est constitué du coût des biens et services vendus qui comprennent le coût des matières et composants, de la main d'œuvre directement affectable au bien ou au service, de l'ensemble des frais de fonctionnement des activités de production et de logistique. Sont également inclus dans le coût des ventes les amortissements des incorporels, équipements et matériels affectés aux activités de production, les coûts de garantie contractuelle, les provisions de dépréciation des stocks et les gains et pertes de change constatés sur les produits d'exploitation en devises résultant de l'écart entre la valorisation au cours du jour de la transaction et le cours du jour du règlement.

MARGE SUR COÛT DES VENTES

La marge sur coût des ventes résulte de la différence entre le chiffre d'affaires et le coût des ventes.

FRAIS DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Les frais de recherche et développement sont constitués des frais de personnels et coûts de fonctionnement, affectés à l'innovation, au développement, au design, à la réalisation de prototypes et à l'amélioration des produits. Les activités ont fréquemment recours à des services et prestations extérieurs et à l'utilisation d'équipements et de matériels dédiés dont les amortissements affecteront la fonction.

Les dépenses de recherche et développement qui respectent des critères de faisabilité et d'innovation peuvent être activées en immobilisations incorporelles et ultérieurement amorties en coût des ventes. Les dépenses ne respectant pas les critères d'activation sont comptabilisées directement en charges.

FRAIS COMMERCIAUX ET MARKETING

Les frais commerciaux sont principalement constitués de frais de personnels et coûts associés affectés aux missions de développement des ventes, d'animation des réseaux de concessionnaires, de marketing et de service technique. Sont également intégrés sur cette ligne les commissions sur ventes, frais de promotion, de salon, charges d'assurance crédit, coût des garanties commerciales, frais de déplacement et amortissement des infrastructures associées.

FRAIS ADMINISTRATIFS

Les frais administratifs sont principalement constitués des frais de personnel et coûts associés des fonctions support (ressources humaines, finance, secrétariat général, etc.). Sont également intégrés les amortissements des infrastructures associées à ces fonctions.

CHARGES & PRODUITS SUR ÉLÉMENTS NON RÉCURRENTS

Les charges et produits non récurrents incluent les éléments suivants :

- constatation des pertes de valeur (impairment),
- coûts de restructuration,
- autres opérations sur titres consolidés,
- les éléments inhabituels correspondant à des produits et des charges non usuels par leur fréquence, leur nature et leur montant.

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL OU MARGE OPÉRATIONNELLE

Le résultat opérationnel, aussi appelé marge opérationnelle dans le présent document, intègre l'ensemble des éléments récurrents et non récurrents décrits ci-avant.

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART DE RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS MISES EN ÉQUIVALENCE

Le nouvel agrégat « Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence » intègre le résultat opérationnel et la quote-part dans le résultat des sociétés associées.

CRÉANCES DE FINANCEMENT DES VENTES

Les créances de financement des ventes sont constituées de financements accordés à des utilisateurs finaux pour acquérir des matériels du groupe. Ces clients sont soit des grands comptes, soit, le plus souvent, des clients des concessionnaires Manitou. La durée des financements peut aller jusqu'à 60 mois.

Le financement des acquisitions de matériel sur bilan propre était principalement opéré par Gehl avant son acquisition par Manitou. Ce mode de financement a été remplacé depuis septembre 2010 par un partenariat avec un établissement financier tiers. Le nouveau partenariat sans participation de Manitou ni recours sur les dossiers de financement n'a plus aucun impact sur le bilan et le compte de résultat du groupe. La part résiduelle des créances restantes est principalement constituée de dossiers mis en œuvre par Gehl avant septembre 2010. Terme apparaissant également dans le document sous la dénomination « vente avec recours limité ».

■ INDICATEURS FINANCIERS & AUTRES DÉFINITIONS

DETTE NETTE

La dette nette correspond à la différence entre d'une part les passifs financiers courants et non courants et d'autre part les actifs financiers courants et la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

EBITDA

Résultat opérationnel +/- dotations – reprises aux amortissements et pertes de valeur.

EBITDA RECURRENT

Résultat opérationnel – charges et produits sur éléments non récurrents +/- dotations – reprises aux amortissements et pertes de valeur.

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.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT D'EXPLOITATION

Stocks et en-cours + clients + autres débiteurs – dettes fournisseurs – autres dettes courantes.

Le besoin en fonds de roulement d'exploitation exclut les créances de financement des ventes qui n'évoluent pas de façon proportionnelle à l'activité opérationnelle.

EVENT OF DEFAULT

Concrétisation du risque de crédit comme par exemple la faillite de l'entité de référence, le défaut de paiement et la restructuration.

MATERIAL ADVERSE CHANGE

Tout acte, omission, événement qui, pris isolément ou dans l'ensemble, a un effet défavorable important sur les actifs, le passif, la situation financière ou le résultat d'exploitation de la société emprunteuse et de ses filiales prises dans leur ensemble ou de l'emprunteur pris individuellement.

NEGATIVE PLEDGE

Disposition qui interdit à une partie au contrat de créer des sûretés sur certains biens spécifiés.

CROSS DEFAULT

Clause de sauvegarde qui prévoit que si l'entreprise fait défaut sur un crédit, l'ensemble des facilités qui intègrent la clause de cross default est considéré comme étant en défaut. Un seuil de déclenchement est généralement prévu.

CARNET DE COMMANDES

Ensemble des commandes clients reçues mais non encore livrées.

OEM

Un Original Equipment Manufacturer (OEM) est un fabricant de matériel de manutention auprès duquel le groupe acquiert des produits qu'il distribue sous ses propres marques.

2.2.10 PERSPECTIVES POUR L'EXERCICE 2016

Confirmant ses perspectives de développement de chiffre d'affaires de l'ordre de +2% pour 2016, le groupe anticipe une amélioration du résultat opérationnel de l'ordre de 50 points de base.

2.3 LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

■ INFORMATIONS SUR LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

En conformité avec sa stratégie, le groupe continue d'investir dans l'innovation et l'amélioration de ses produits. Les équipes de développement sont réparties dans six bureaux d'études et représentent 7,8% des effectifs du groupe. Les projets de développement portent d'une part sur l'innovation technique et le développement de nouveaux concepts et, d'autre part, sur les évolutions des gammes existantes destinées à préparer les évolutions réglementaires.



Le groupe Manitou a présenté courant 2015 des innovations tournées vers un meilleur confort utilisateur, une réduction de l'impact des machines sur l'environnement ou vers l'amélioration des performances.

- Eco-boost : système d'hybridation permettant de récupérer l'énergie hydraulique dans des accumulateurs au freinage, à utiliser lorsque le besoin en puissance est plus important.
- Nouvelles fonctions hydrauliques : Bucket shaker, Quick-lift and Return to load, systèmes permettant une utilisation plus rapide et automatisée des bras télescopiques.
- Comfort steering : système permettant de réduire la rotation du volant pour faciliter les manoeuvres des machines.

Les matériels conçus et distribués par le groupe sont soumis à diverses normes réglementaires portant sur les émissions polluantes, le bruit, la visibilité, la sécurité, la compatibilité électro-mécanique, l'environnement, etc. Les changements de normes font partie des contraintes habituelles de Manitou et de ses concurrents. Les échéanciers correspondants sont connus plusieurs années à l'avance.

Les principales évolutions réglementaires à venir portent sur la réduction des émissions polluantes des moteurs thermiques selon le calendrier suivant :

- Depuis 2014 : passage progressif aux normes Euro IV ou Tier IV relatives aux émissions polluantes avec des dates de mise en application dépendant de la puissance des moteurs,

- à partir de 2020 : passage progressif aux normes Euro V.

Le passage aux nouvelles normes relatives aux émissions polluantes est assoupli par deux mesures de transition :

- Clauses de flexibilité permettant aux constructeurs d'assembler un quota de machines avec des moteurs répondant aux anciennes normes.

En Europe, les quotas sont déterminés en fonction de la moyenne des motorisations du même type commercialisées au cours des cinq dernières années. Aux États-Unis, les quotas sont déterminés en fonction du pourcentage de machines de même type conformes à la nouvelle réglementation. La clause de flexibilité permet aux constructeurs de continuer à acheter des moteurs d'ancienne génération postérieurement à la date de mise en œuvre de la nouvelle norme.

- Pré-stockage de moteurs : les constructeurs sont autorisés à écouler leur stock de moteurs d'ancienne génération postérieurement à la date d'entrée en vigueur de la nouvelle norme sans que ceux-ci ne soient imputés sur la clause de flexibilité pré-citée. En Europe, les stocks d'ancienne génération doivent être écoulés dans un délai de deux ans suivant la date d'introduction de la nouvelle norme pour les matériels assujettis à la directive tracteur (engins agricoles circulant sur les routes) et sans limite de durée pour les autres matériels régis par la directive machine.

Les moteurs conformes à la nouvelle norme sont plus coûteux que les précédents.

Compte tenu de la complexité des évolutions technologiques requises, les plannings de développement de moteurs de nouvelle génération ont connu de nombreux dérapages chez les motoristes. Ces retards ont pour conséquence de réduire le temps disponible pour l'intégration des nouveaux moteurs dans les matériels du groupe.

Manitou est donc contraint à constituer des stocks de moteurs d'ancienne génération pour sécuriser la transition, ceci afin :

- d'éviter la rupture d'offre sur les territoires nécessitant à partir d'une certaine date d'offrir des matériels conformes aux nouvelles normes ou des matériels d'ancienne génération régis dans le cadre des mesures de transition,
- de disposer de temps additionnel pour étaler le travail d'intégration des nouveaux moteurs dans les matériels et se prémunir des retards de développement en amont chez les motoristes,
- de garantir un niveau de fiabilisation plus élevé des moteurs chez les motoristes.

Pour plus d'information concernant les risques liés aux évolutions normatives, il convient de se référer au paragraphe 3.2.6 du document, « Réglementations et environnement réglementaire ».

■ ÉVOLUTIONS DES FRAIS DE DÉVELOPPEMENT

en millions d'euros et % du chiffre d'affaires de l'exercice	2014		2015	
	Montant	% du CA	Montant	% du CA
Frais capitalisés	3,6	0,3%	7,1	0,6%
Frais non capitalisés et dotations aux amortissements	22,7	1,8%	20,6	1,6%
Total	26,4	2,2%	27,7	2,2%

Le groupe a maintenu ses dépenses de recherche et développement afin de poursuivre le plan produits défini et satisfaire aux évolutions normatives de ses produits.

■ NOUVEAUX PRODUITS

Le groupe poursuit le renouvellement de ses gammes de produits afin d'y intégrer les évolutions normatives requises ainsi que des améliorations substantielles pour ses utilisateurs.

L'innovation au sein de Manitou vise à offrir de nouvelles solutions pour les machines, les accessoires et les services associés et à réduire le coût de fonctionnement des machines, tout en améliorant la performance.

Elle est conduite à partir :

- d'études permettant de mieux comprendre et maîtriser les évolutions technologiques qui touchent les métiers du groupe,
- d'une veille permanente sur les évolutions technologiques réalisées dans des secteurs d'activité périphériques (automobile, etc.),
- de collaborations étroites établies avec des fournisseurs ou des institutions qui développent des solutions technologiques innovantes.

Elle s'attache par ailleurs à répondre aux besoins des trois types de clients que peut servir une machine :

- le propriétaire qui en attend de la performance et un retour sur investissement,
- l'utilisateur, le conducteur, qui en attend de la sécurité, de l'ergonomie et une facilité d'utilisation,
- la personne en charge de sa maintenance qui en attend de la fiabilité et un niveau de service associé élevé.

■ INFORMATION SUR LES BREVETS ET LICENCES

Le groupe dispose d'un ensemble de brevets protégeant les innovations mises en œuvre dans ses différents bureaux d'études.

Le nombre total de brevets actifs à la fin de l'exercice 2015 s'élève à 78. Par ailleurs 12 demandes de brevets ont été déposées en 2015.

Aucun brevet n'est individuellement stratégique pour le groupe. Ceci n'entraîne donc pas de dépendance notoire.

2.4 ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE

Début 2016 le groupe a été condamné au titre de litiges commerciaux pour la distribution de produits de la marque Manitou aux États-Unis. La totalité de risque a été provisionnée dès la clôture au 31 décembre 2015. En désaccord avec cette décision tous les recours seront mis en œuvre pour défendre les intérêts du groupe.

Le groupe Manitou a également obtenu début 2016 une transaction suite à un contentieux portant sur un brevet.

Voir note 3 de l'annexe des comptes consolidés.

3.

FACTEURS ET GESTION DE RISQUES

3.1

RISQUES FINANCIERS **P. 26**

3.2

RISQUES
OPÉRATIONNELS **P. 30**

3.3

AUTRES RISQUES **P. 32**

3.4

LA COUVERTURE
DES RISQUES
PAR DES ASSURANCES **P. 33**

La société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses résultats (ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs) et considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs que ceux présentés.

3.1 RISQUES FINANCIERS

Le contrôle, la mesure et la supervision des risques financiers est sous la responsabilité de la direction financière de la société mère et de chaque filiale. Toutes les décisions d'ordre stratégique sur la politique de couverture des risques financiers du groupe sont gérées par la direction financière dans le cadre d'un comité de gestion des couvertures financières.

L'annexe 10.10 des comptes consolidés se réfère au présent paragraphe sur les risques financiers.

3.1.1 RISQUES DE FINANCEMENT ET DE LIQUIDITÉ

Risque de financement

Difficulté ou impossibilité partielle ou totale de renouveler des financements existants ou de mettre en place de nouveaux financements. Le risque de financement pourrait avoir une incidence sur la capacité du groupe à respecter ses engagements de paiements, sur son coût de financement ou sur les contraintes restrictives assorties au financement.

Risque de liquidité

Impossibilité de respecter une obligation de paiement à sa date d'échéance.

Gestion des risques de financement et de liquidité

La direction financière a pour mission d'assurer le financement et la liquidité du groupe au meilleur coût et dans les meilleures conditions.

La gestion de la trésorerie du groupe est centralisée au sein de la société mère, dès lors que la législation locale et l'absence de contraintes opérationnelles le permettent. Les excédents de trésorerie sont ainsi placés par les filiales auprès de la société mère ou les besoins de financement financés par celle-ci.

Les besoins en financement du groupe sont assurés d'une part au travers de financements bancaires (convention de crédit ou lignes de découverts bancaires) et d'autre part au travers d'émission d'emprunts obligataires, par souci de diversification.

Les moyens de financement à long terme sont principalement concentrés au sein de la société mère.

Au 31 décembre 2015, le montant des lignes de crédit bancaire autorisées s'élève à 176 M€ auquel s'ajoutent des découverts ordinaires autorisés pour 44 M€.

La dette nette* s'élève à 66 M€ au 31 décembre 2015.

Convention de crédit de juin 2013

En 2013, société Manitou BF a mis en place un nouveau contrat de financement pour une période de 5 ans. Ce contrat inclut des clauses de ratios (covenants), de « material adverse change* » et de « cross default* » pouvant limiter les possibilités d'utilisation ou affecter le terme des lignes de crédit. Il comprend des clauses de « negative pledge* » assorties de seuils et de dérogations.

Au 31 décembre 2015, les covenants de l'ensemble des financements sont respectés et les lignes existantes couvrent les besoins pour les 12 prochains mois.

Lignes de découverts bancaires

Le groupe dispose de lignes de découverts bancaires qui lui permettent de garantir une liquidité adaptée à ses besoins.

La société a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère à la date de l'enregistrement être en mesure de faire face à ses échéances à venir.

* termes définis au paragraphe 2.2.9 du présent document

■ ÉCHÉANCIER DES PASSIFS FINANCIERS AU 31 DÉCEMBRE 2015

Lignes	Bénéficiaires	Maturité	Montant en devise locale	Montant en euros	Utilisation au 31.12.15	A moins de 1 an	De 1 à 5 ans	Plus de 5 ans
<i>en millions</i>								
Convention de crédit (06.13)								
Term Loan A	Manitou BF	Juin 18	18	18	18	6	12	
Term Loan B	Manitou BF	Juin 18	12	12	12	0	12	
Capex Facility <i>multidevise</i> (\$/€)	Manitou BF ou Manitou Americas	Juin 18	30	30	30	10	20	
Revolving Facility <i>multidevise</i> (\$/€)	Manitou BF ou Manitou Americas	Juin 18	110	110	0	0	0	
Autres passifs financiers								
Obligataire 1	Manitou BF	Oct.18	7	7	7	0	7	
Obligataire 2	Manitou BF	Dec.19	12	12	12	0	12	
Obligataire 3	Manitou BF	Juin 22	25	25	25	0	0	25
Autres*	Divers		44	44	9	3	6	0
Dettes financement ventes**	Manitou Americas		0	0	0	0	0	
Total Groupe				258	113	19	69	25
Emprunts de location financement					4			
Instruments dérivés					1			
Pacte d'actionnaires (engagement rachat de titres de minoritaires) et autres					7			
Total dette financière					125			
Trésorerie et actifs financiers					59			
Total dette nette					66			

* Lignes ordinaires de découvert bancaire + emprunts BPI.

** Voir paragraphe 2.2.3 « Structure financière » pour plus de précisions.

La marge bancaire appliquée fluctue de 165 à 365 points de base pour les lignes A et B et de 125 à 325 points de base pour les lignes Capex Facility et Revolving Facility en fonction d'une fourchette de ratio de Leverage* allant de 0,5 à 3,5. Au 31 décembre 2015, le leverage s'établit à 0,7.

Les différentes lignes mentionnées ci-dessus sont destinées à financer l'ensemble des opérations du groupe (general purpose).

Au 31 décembre 2015, l'échéancier des actifs et passifs liés aux financements présente un montant total de 258 M€ dont 113 M€ sont utilisés à cette date. Il est par ailleurs précisé que le groupe dispose de lignes ordinaires de découvert bancaire d'un montant de 44 M€ à la date de la publication (en dehors du term loan et des dettes liées à l'activité financement des ventes). Pour plus de précisions, il convient de se reporter à la section 10.7 des annexes aux comptes consolidés du présent document de référence.

■ RÉCAPITULATIF DES CONDITIONS ATTACHÉES AUX LIGNES DE CRÉDIT

Lignes	Signataire	Principales clauses contractuelles S2 2013 à S1 2018
Lignes A / B, Capex Facility et Revolving Facility	Manitou BF	Gearing* < 1 Leverage* < 3,5 sauf quelques exceptions Limitation des investissements Limitation des acquisitions et des cessions des actifs Limitation de l'endettement additionnel Clause de changement de contrôle Dividende inférieur à 50% du résultat net

La Note 10 « Passifs financiers courants et non courants » de l'annexe aux comptes consolidés présente en détail l'ensemble des dettes du groupe. Toutes les clauses de ratios ou covenants, de « material adverse change »* et de « cross default »* sont respectées à la date d'enregistrement du présent document de référence.

* Termes définis au paragraphe 2.2.9 du présent document

3.1.2 RISQUE DE TAUX

Risque de taux

L'endettement brut correspond principalement à des ressources longues qui ont été à l'origine consenties pour partie à taux fixe, pour partie à taux révisable. Le risque porte sur l'impact de la variation des taux d'intérêts sur la charge financière du groupe.

Gestion du risque de taux

La politique de gestion des taux est coordonnée et contrôlée par la direction financière de la société mère, avec pour objectif la protection des flux de trésorerie futurs, l'optimisation et la réduction de la volatilité et de la charge financière.

Le groupe utilise les divers instruments disponibles sur le marché, notamment des contrats d'échange de taux.

■ LIGNES DE CRÉDIT

Le groupe dispose de dettes financières mises en œuvre pour le financement général de son exploitation. Ces engagements sont principalement basés sur un taux d'intérêt variable. Le risque de variation de taux d'intérêt a fait l'objet d'une couverture partielle par divers instruments financiers (échange de taux d'intérêt variable par un taux fixe, échange de taux d'intérêt variable contre variable, etc.).

Il ne peut être exclu que le taux d'intérêt concernant la partie non couverte des emprunts puisse augmenter dans le futur. Ceci pourrait avoir un effet négatif sur le résultat net et la position financière du groupe. La sensibilité aux taux et le taux de couverture sont présentés dans le tableau suivant. Les tests de sensibilité présentent l'impact en compte de résultat avant impôt. Aucun impact en capitaux propres n'a été identifié.

■ COUVERTURE DE TAUX ET DE SENSIBILITÉ DE LA DETTE

Couverture de la dette bancaire confirmée à taux variable	Taux de couverture			Impact d'une variation de +0,5% des taux d'intérêt**
	Couverture Fixe	Cap	Total*	
31.12.2015	41%	41%	82%	
31.12.2016	50%	50%	100%	0,15 M€
31.12.2017	86%	0%	86%	0,14 M€
31.12.2018	0%	0%	0%	0,05 M€

* Sur la base de la dette bancaire à taux variable au 31 décembre 2015

** Sur la base du taux Euribor 3 mois de -0,131% appliqué au 31 décembre 2015 (impact résultat avant impôt) et sans prise en compte de l'impact des couvertures.

Pour toute précision complémentaire, il convient de se reporter aux Notes 10.8 et 10.9 des comptes consolidés.

3.1.3 RISQUE DE CHANGE

Risque de change : correspond à l'impact qu'engendre la fluctuation des cours des devises sur le compte de résultat, le bilan et/ou la génération de trésorerie. Le risque de change apparaît soit lors de la réalisation de transactions soit à travers une exposition de conversion.

Chaque entrepreneur principal supporte le risque de change relatif à la vente de ses produits. Eu égard aux tailles respectives des organisations et à la répartition géographique de la distribution des produits, Manitou BF est la société du groupe la plus sensible et la plus impactée en 2015 par les pertes de change.

Risque de change sur transactions : apparaît lorsque des achats ou des ventes sont réalisés dans une devise autre que la devise fonctionnelle de l'entité au sein de laquelle l'opération est réalisée.

Le groupe s'efforce de minimiser le risque de change de chaque entité par rapport à sa monnaie fonctionnelle. Les directions financières de la société mère ou plus rarement des filiales procèdent à des couvertures de change sur les flux les plus significatifs pour le montant net de leur exposition aux devises, après prise en compte des achats opérés en monnaie étrangère.

En 2015, le groupe a facturé environ 42% de ses ventes en devises étrangères, principalement en dollars US (22%), en livres sterling (12%), en rands sud africains (2%) et en dollars australiens (3%), les autres devises étant le dollar Singapour, le rouble russe, le zloty polonais, le real brésilien et le yuan chinois. En 2015, les couvertures de change ont consisté

principalement en ventes à terme ou option de ventes à terme de livres sterling, de dollars australiens et de rands sud africains.

Une variation importante des taux de change pourrait avoir une incidence sur les résultats du groupe à travers l'impact de conversion des devises qu'elle génèrerait, ainsi qu'à travers la pression qu'elle pourrait engendrer sur les prix de commercialisation dans certaines zones géographiques.

L'analyse de la sensibilité a été établie sur la base de la situation des créances, des dettes, de la trésorerie et des actifs financiers disponibles à la vente au 31 décembre 2015 pour les principales devises utilisées par le groupe dans le cadre de son activité.

La sensibilité correspond à une variation de plus 5% des devises concernées par rapport à leur cours de clôture.

31.12.2015

en milliers d'euros

Créances et dettes libellées en monnaie étrangère	AUD/EUR	GBP/EUR	USD/EUR	ZAR/EUR	SGD/EUR	PLN/EUR	RUB/EUR	BRL/EUR
Détail par monnaie de fonctionnement	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%
EUR								
Créances (AUD, GBP, USD, ZAR, PLN)	773	781	434	186	0	161	0	22
Dettes (GBP, USD, PLN)	0	-175	-46	0	0	-5	0	0
Trésorerie et équivalent de trésorerie (AUD, GBP, USD, PLN, RUB)	527	549	229	0	0	95	38	0
S/ Total	1 299	1 154	617	186	0	251	38	22
AUD								
Créances (EUR)	-27							
Dettes (EUR)	1							
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)	-4							
S/ Total	-30							
GBP								
Créances (EUR)		0						
Dettes (EUR)		0						
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)		-2						
S/ Total		-2						
USD								
Créances (EUR)			-344					
Dettes (EUR)			78					
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)			-2					
S/ Total			-268					
ZAR								
Créances (EUR)				0				
Dettes (EUR)				0				
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)				0				
S/ Total				0				
SGD								
Créances (EUR)					-109			
Dettes (EUR)					176			
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)					0			
S/ Total					67			
RUB								
Créances (EUR)							-39	
Dettes (EUR)							307	
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)							-21	
S/ Total							247	
BRL								
Créances (EUR)								
Dettes (EUR)								148
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)								
S/ Total								148
Total	1 270	1 153	349	186	67	251	285	170

La position nette des activités opérationnelles dans les principales devises étrangères par rapport à l'euro est la suivante :

Vs EUR

<i>en milliers d'euros</i>	Actifs	Passifs	Position nette avant couverture	Instruments financiers de couverture *	Position nette après couverture
AUD	24 694	-4	24 690	-15 159	9 531
GBP	25 268	-3 330	21 938	-31 505	-9 567
USD	12 594	-875	11 719		11 719
ZAR	3 543	0	3 543	-2 664	879
Autres monnaies	5 996	-93	5 903	-7 230	-1 327
Total	72 095	-4 302	67 793	-56 558	11 235

Vs USD

<i>en milliers d'euros</i>	Actifs	Passifs	Position nette avant couverture	Instruments financiers de couverture *	Position nette après couverture
EUR	6 577	-1 487	5 090		5 090
Autres monnaies	-1	0	0		0
Total	6 576	-1 487	5 090	0	5 090

Vs GBP

<i>en milliers d'euros</i>	Actifs	Passifs	Position nette avant couverture	Instruments financiers de couverture *	Position nette après couverture
EUR	40	-3	37		37
Autres monnaies					
Total	40	-3	37	0	37

* Outre les positions ouvertes au 31 décembre 2015, le groupe a couvert une partie de ses transactions opérationnelles futures en devises. Les instruments dérivés contractés au titre de ces transactions futures sont qualifiés de cash flow hedge, lorsqu'il existe une relation de couverture au sens de la norme IAS 39. Nous avons également précisé que les tests de sensibilité présentent l'impact en compte de résultat avant impôt. Aucun impact en capitaux propres n'a été constaté. Pour plus de précisions, il convient de se reporter à la note 10.9 figurant dans les notes aux comptes consolidés au 31 décembre 2015, chapitre 8.1.5.

■ RISQUE DE CONVERSION SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

Les fluctuations de change impactent les résultats consolidés à travers la conversion en euro des comptes de résultats des filiales en devises étrangères.

Le groupe ne couvre pas ce type de risque.

Analyse de sensibilité

31.12.2015

<i>Devise (en millions d'euros)</i>	Chiffre d'affaires	Résultat opérationnel	Résultat net
USD	272	21	13
GBP	136	3	3
ZAR	32	2	2
AUD	31	1	1
SGD	17	1	0
Autres	22	0	-2
Total	509	28	17

3.1.4 RISQUE DE CRÉDIT

Le risque de crédit est le risque de défaut d'une contrepartie face à ses engagements contractuels ou à l'encaissement de créances.

Le groupe est exposé au risque de crédit dans le cadre de ses activités opérationnelles et de financement. L'exposition maximum au risque de crédit est représentée par les montants d'actifs qui sont présentés au bilan dont le détail est repris ci-après.

<i>en millions d'euros</i>	2014	2015
Créances de financement des ventes	4	4
Clients et comptes rattachés	239	266
Autres créances	21	21
Trésorerie et équivalent de trésorerie	23	57
Total	287	348

■ RISQUE DE CONVERSION SUR LE BILAN

Exposition aux devises

31.12.2015

<i>Devise (en millions d'euros)</i>	Investissement net	Couverture %	Impact sur les capitaux propres avec fluctuation 5% de l'euro
USD	183	0%	-9
GBP	19	0%	-1
ZAR	14	0%	-1
AUD	5	0%	0
SGD	7	0%	0
Autres	5	0%	0
TOTAL	233	0%	-12

■ LA GESTION DU RISQUE CRÉDIT

La gestion du risque client est assurée par les directions financières des différentes entités. Les plus importantes d'entre elles disposent d'équipes dédiées au crédit management. Chaque entité met en place des procédures de gestion, des instruments de mesure et des règles de dépréciation de son encours clients. Les dossiers les plus sensibles sont suivis et traités en relation avec le service crédit management de la société mère.

Dans la plupart des entités, le risque de crédit est partiellement ou totalement couvert par une assurance crédit. Les risques de crédit peuvent également être compensés ou limités par des cautions ou des garanties spécifiques.

Il est par ailleurs précisé que la base clients du groupe est très fractionnée et qu'aucun client ne représente plus de 1,7% du chiffre d'affaires consolidé.

La direction financière veille également à répartir le risque de contrepartie bancaire auprès d'établissements de premier rang. Pour plus de précisions, il convient de se reporter à la note 12 figurant dans les notes aux comptes consolidés au 31 décembre 2015, chapitre 8.1.5.

3.1.5 RISQUE SUR ACTIONS ET AUTRES INSTRUMENTS FINANCIERS

Néant

3.1.6 RISQUE SUR LES AVANTAGES AU PERSONNEL

Le groupe offre à certains de ses salariés des régimes à prestations définies : indemnités de départ à la retraite, médailles du travail, régime de pension et régime de retraite pour certains employés, retraite chapeau pour certains membres du management aux États-Unis, régime d'assistance médicale et d'assurance vie postérieure à l'emploi.

Ces régimes à prestations définies sont le plus souvent partiellement couverts par des fonds versés à des compagnies d'assurance qui les investissent sur des supports de type actions, obligations, immobilier ou autres. Une évolution défavorable de la valorisation des actifs de couverture expose le groupe à devoir procéder à des versements de couverture complémentaires pour respecter les obligations de couverture minimum exigées par certains régimes ou honorer ses engagements.

Pour plus de précisions, il convient de se reporter aux notes 1.19 et 18 figurant dans les notes aux comptes consolidés au 31 décembre 2015, chapitre 8.1.5.

3.2 RISQUES OPÉRATIONNELS

Le groupe est exposé aux risques liés à l'existence de cycles économiques de ses différents marchés, aux risques relatifs au renchérissement du coût des matières premières, des composants et de l'énergie, et aux risques relatifs aux clients pour la part de ses créances éventuellement non couverte par des assurances crédit.

Concernant la cyclicité des marchés suivant les secteurs d'activité, il conviendra de se reporter aux sections 2.1.2 (répartition des ventes par secteur d'activité) et 3.2.4 (risque pays).

3.2.1 RISQUES FOURNISSEURS

Le groupe est spécialisé dans la conception et l'assemblage de matériels de manutention. Représentant environ 70% de son chiffre d'affaires, les achats de matières premières et de composants tiennent une place prépondérante dans son savoir-faire industriel et dans sa rentabilité.

Les limites capacitaires des outils de production de certains fournisseurs ou l'insuffisance de leurs moyens disponibles pour financer leur développement ou résister à la volatilité de l'activité économique représentent des risques pour la société mère et ses filiales.

Certaines défaillances de fournisseurs ont pu conduire à des arrêts partiels de production des usines ainsi qu'à des retards dans la fabrication ou le développement des produits Manitou.

Manitou n'est en situation de dépendance absolue envers aucun fournisseur mais la substitution d'un fournisseur peut nécessiter un processus long de sélection et de qualification. La substitution sera d'autant plus compliquée que l'organe concerné est complexe (moteurs, ponts, cabines, etc).

La maîtrise du risque fournisseurs s'organise autour des principales actions suivantes :

- une cartographie des fournisseurs permettant d'en mesurer la criticité,
- une classification de leur performance afin d'identifier les plus critiques et

de définir des plans d'action pour chacun d'eux,

- une cotation financière des principaux fournisseurs basée sur l'analyse des éléments financiers,
- des audits de suivi réalisés par les services achats et qualité afin de vérifier les disponibilités capacitaires et la capacité des fournisseurs à répondre aux besoins du groupe en matière de qualité, coûts et délais,
- la mise en place d'équipes résidant chez les fournisseurs pour les aider dans l'amélioration continue de leur process,
- un plan de substitution ou dédoublement des approvisionnements les plus sensibles.

Au sein des divisions, les axes d'amélioration retenus pour fiabiliser la performance fournisseurs sont :

- le renforcement de la contractualisation avec les fournisseurs clés,
- la mise en place d'un système de cotation fournisseurs au sein duquel des niveaux de qualification et de certification seront délivrés,
- le renforcement des outils de mesure de la performance et de suivi des plans d'action,
- la refonte du panel fournisseurs défini pour chaque famille d'achats en fonction de cahiers des charges précis et mesurables. Ce projet ambitionne de rationaliser progressivement le nombre de fournisseurs tout en élargissant le bassin géographique sur lequel il s'adosse.

Part des 10 principaux fournisseurs dans les achats matières en 2015 (%)

1 ^{er}	8%
5 premiers	21%
10 premiers	32%

Le principal fournisseur ne représente que 8% des achats matières et composants.

Les évolutions normatives nécessitent de respecter des évolutions techniques selon un calendrier précisé par la loi (exemple : nouvelles motorisations moins polluantes). Des retards de mise à disposition par les fournisseurs de certains composants conformes aux nouvelles réglementations pourraient conduire Manitou à une situation de rupture d'offre de produits concernés par les nouvelles normes sur les territoires les requérant.

3.2.2 RISQUES RELATIFS AUX PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES ET COMPOSANTS

Le groupe est exposé au risque sur les matières premières, soit directement au travers de ses achats de matières, soit indirectement au travers des composants achetés à ses fournisseurs.

Les coûts des matières premières et composants représentant une part prépondérante dans le prix de revient des matériels fabriqués, le groupe est exposé d'une manière importante aux fluctuations de ses coûts d'achat. Un renchérissement fort et durable du coût d'approvisionnement des matières et composants pourrait obérer la rentabilité de l'entreprise, dans la mesure où la répercussion intégrale des hausses vers nos clients n'est pas toujours possible.

Le groupe n'a pas recours à des instruments de couverture de matières premières pour les raisons qui suivent.

Un produit fini est constitué de 1 500 à 2 000 composants élémentaires. La part de valeur ajoutée intégrée par les fournisseurs dans la valeur unitaire de chacun des composants diffère fortement en fonction du niveau de transformation intégré dans chacun des articles.

Ce spectre très diffus, associé à des clauses de révision ou de renégociation de prix d'achat par fournisseur altère la corrélation de l'évolution des prix d'achat par rapport à l'évolution des cours des matières premières.

Les principaux composants intégrés dans la fabrication des machines sont :

- les pièces en acier ou en tôle, brutes ou découpées,
- les systèmes hydrauliques (moteurs, pompes, flexibles, vérins),
- les moteurs thermiques ou électriques,
- les autres éléments mécaniques (transmissions, boîtes de vitesse),
- les cabines.

3.2.3 RISQUES INDUSTRIELS ET ENVIRONNEMENTAUX

Les principaux risques industriels se limitent essentiellement à ceux qui pourraient résulter d'incendie ou d'explosion d'un site particulier. Le groupe dispose de dix sites de production ou d'assemblage dans le monde spécialisés par gamme de produits et de deux plateformes centrales de distribution de pièces de rechange. Les sites d'Ancenis en France, de Castelfranco en Italie, de Yankton, de Waco et de Madison aux Etats-Unis constituent les principales unités de production. Le centre d'Ancenis est implanté sur de multiples bâtiments parfois distants de près d'un kilomètre.

D'importants moyens ont été déployés sur les principaux sites de fabrication ainsi que sur le Centre Logistique de Pièces de Rechange pour prévenir ces risques et en contenir les effets immédiats.

■ RISQUE DE QUALITÉ DES PRODUITS

Les matériels fabriqués par le groupe mettent en œuvre des technologies complexes telles que l'hydraulique ou l'électronique embarquée. Pour contrôler la qualité et la fiabilité de ces fabrications, les principales usines du groupe sont dotées d'un système qualité certifié ISO 9001, qui permet d'assurer la qualité et la fiabilité des matériels fabriqués.

Pour les nouveaux produits, un plan de validation produits a été mis en place pour contrôler la qualité des composants et le respect du cahier des charges en matière de fiabilité et de sécurité.

Malgré les moyens importants mis en œuvre, la société mère et ses filiales ne peuvent garantir que des retards ou des erreurs de conception, de développement industriel ou de défaut d'assemblage n'interviendront pas sur les gammes existantes ou futures. Si de tels cas devaient se révéler, ils impacteraient le résultat net et la position financière du groupe.

Pour plus de précisions, il convient de se reporter à la section 2.3.

■ DÉPENDANCE PAR RAPPORT AU BON FONCTIONNEMENT DES SYSTÈMES D'INFORMATION

La plupart des fonctions et processus organisationnels s'appuient sur des outils, des logiciels et des infrastructures techniques interconnectés entre les différents sites. Les principaux risques de dysfonctionnement sont l'interruption des services informatiques, l'atteinte à la confidentialité et l'intégrité des données, et la capacité du groupe à gérer la mise en œuvre de ses nouveaux outils informatiques.

Un dysfonctionnement majeur pourrait avoir un impact sur les opérations et la rentabilité du groupe.

3.2.4 RISQUES COMMERCIAUX

■ RISQUE DE NON-RENOUVELLEMENT DE CONTRATS IMPORTANTS

PARTENARIAT AVEC YANMAR

Manitou a annoncé en janvier 2012 un nouveau partenariat, pour une durée de 5 ans, avec Yanmar, groupe motoriste japonais intervenant également dans la fabrication d'équipements de construction. Aux termes d'un accord croisé visant les États-Unis, Manitou Americas distribue des minipelles Yanmar sous marque Gehl et Mustang, tandis que Yanmar Americas distribue des minichargeurs Compact Equipment Products sous sa marque.

Ce partenariat renforce par ailleurs la collaboration technique existante entre les deux organisations en termes de motorisation.

PARTENARIAT AVEC HANGCHA

Manitou sous-traite depuis 2012 auprès de Hangcha la fabrication des chariots industriels thermiques de faible tonnage, dont la conception et le développement sont assurés par les équipes Manitou, ainsi que la fabrication de chariots électriques et chariots thermiques gros tonnage.

AUTRE PARTENARIAT

Par ailleurs le groupe Manitou distribue à travers une concession en France des chariots industriels.

■ RISQUE PAYS

Le groupe distribue ses produits dans plus de 120 pays soit directement pour des grands comptes, soit à travers un réseau de concessionnaires indépendants. L'émergence d'une crise économique, financière, bancaire ou politique pourrait avoir un impact sur la position financière du groupe et sur son résultat opérationnel.

Un mauvais environnement économique est susceptible d'influencer les activités du groupe et donc ses résultats financiers. Ainsi, les périodes d'activité économique réduite et a fortiori les périodes de crise peuvent contribuer à une baisse importante de la demande sur un ou plusieurs marchés géographiques.

Les activités du groupe dans certains pays comportent des risques, notamment : une volatilité du PIB, une instabilité économique et politique, de possibles troubles sociaux, des changements réglementaires, des difficultés de recouvrement, d'importantes fluctuations des taux d'intérêts et des taux de change, des manques de liquidité en devises et des mesures de contrôle des changes. Pour plus de précisions concernant la gestion du risque concernant les distributeurs, il convient de se reporter à la section 3.1.4 Risque de Crédit. Il est important de préciser que le distributeur ou client direct le plus important représente moins de 2% du chiffre d'affaires du groupe.

3.2.5 RISQUES RELATIFS AUX CLIENTS POUR LA PART DES CRÉANCES NON COUVERTES PAR DES ASSURANCES

Dans le cadre de ses activités commerciales, le groupe est confronté au risque d'insolvabilité de ses clients pour la part des créances non couverte par les assurances.

Une fonction centrale de crédit management a pour mission de supporter de façon ad-hoc les besoins des filiales commerciales pour le traitement des dossiers les plus techniques ou sensibles.

3.2.6 RISQUES JURIDIQUES

■ RÉGLEMENTATIONS ET ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE

Le groupe conçoit, assemble et distribue des produits à forte technologie répondant à des normes édictées par les autorités administratives et les organismes supranationaux ou nationaux.

L'évolution des normes et réglementations remet en cause de façon permanente la conception des matériels et engendre la mise en œuvre d'investissements importants en matière de développement des produits.

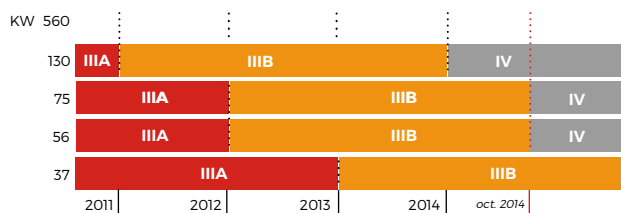
Les organismes de réglementation dans l'Union Européenne, au Japon, aux USA (EPA – Environmental Protection Agency) et au Canada se sont accordés sur des réglementations pour les équipements diesel non routiers qui limitent les émissions polluantes :

- monoxyde de carbone (CO)
- hydrocarbures (HC)

- particules (PM)
- oxydes d'azote (NOx)

L'agence EPA américaine comme les instances réglementaires de l'Union Européenne ont défini des catégories d'émissions : EPA Tier 1-4 aux États-Unis, Euro Stage I-IV en Europe. Chaque passage à la phase suivante implique une réduction supplémentaire des quantités de quatre polluants particuliers, en fonction du nombre de grammes par kilowatt-heure de composés présents dans les gaz d'échappement du moteur diesel. Quelques autres pays se sont associés à cette démarche mais avec des dates d'application différentes.

Le tableau ci-dessous présente l'échéancier du passage des phases IIIA à IIIB et IV en fonction de la puissance des moteurs.



*KW : puissance du moteur en KW

La réglementation Stage 4 (UE) / Final Tier 4 (USA) qui a été introduite depuis 2014 voit les niveaux de PM et NOx réduits pratiquement à zéro. Ces réglementations se sont accompagnées du développement de nouveaux carburants (GNR - gazoles non routiers) et de nouveaux types de motorisation avec notamment l'usage de filtres à particules.

Les moteurs de nouvelle génération nécessitent de disposer d'une qualité de gasoil spécifique rendant la commercialisation en l'état de machines conformes aux nouvelles normes impossible dans les pays à bas niveau de régulation.

Le groupe Manitou s'est attaché depuis plusieurs années à rechercher les meilleures technologies en termes de motorisation pour satisfaire au respect de la réglementation, tout en optimisant la performance de ses machines et à mobiliser une part significative de ses ressources de recherche et développement sur ces évolutions. Il a été amené à définir des offres produits commercialisables par région pour répondre aux obligations des zones géographiques où s'appliquent ces réglementations tout en conservant des machines adaptées pour les autres zones.

Le passage d'une norme à l'autre intègre des clauses de flexibilité qui peuvent varier d'un continent, d'un pays ou d'une région à l'autre.

L'évolution normative génère une complexité très importante pour les constructeurs en entraînant :

- des efforts importants de recherche et développement afin de redimensionner l'ensemble des machines aux caractéristiques des nouveaux moteurs,
- un risque de rupture d'offre commerciale en cas d'échec de développement dans les temps impartis d'une machine compatible avec la nouvelle réglementation (retard pouvant provenir de Manitou ou de ses fournisseurs),
- un risque bilanciel lié à l'acquisition par avance de quantités de moteurs destinées à couvrir les phases de transition,
- un risque qualité portant sur le stockage des moteurs qui doivent être conditionnés dans le respect de taux d'hygrométrie et de température constants. Des contrôles sont mis en place pour vérifier l'état des moteurs avant tout assemblage,
- un risque de limite capacitaire des motoristes à fournir en amont les quantités de moteurs souhaitées pour passer la phase de transition (pour mémoire situation rencontrée en 2011),
- un renchérissement important du prix de revient des nouvelles machines, sans pouvoir nécessairement le répercuter instantanément sur le client, et sans avantage particulier pour l'utilisateur final, qui pèse sur les marges,

- une pression concurrentielle accrue et peu lisible pendant la période de lancement des nouveaux produits qui entraîne des pressions importantes sur les marges.

Les changements de normes et le calendrier définis par les instances réglementaires sont en principe suivis par les États.

Il existe toutefois un risque que certains États ou certaines régions puissent décider d'une application plus restrictive des normes, empêchant l'utilisation de moteurs pre-buy afin de privilégier l'entrée en vigueur de moteurs moins polluants.

Tout changement du calendrier d'application dans une ou des zones représentant un volume d'activité significatif pour le groupe pourrait générer un risque d'obsolescence des stocks réalisés en moteurs pre-buy.

■ RISQUE DE LITIGE

Plusieurs sociétés du groupe sont actuellement impliquées dans des contentieux ou des procédures judiciaires.

Les litiges se composent des litiges juridiques liés aux produits, des litiges commerciaux et des litiges envers le personnel. Les provisions enregistrées correspondent à la meilleure estimation à la date de clôture, par le groupe et ses conseils, des risques encourus concernant les litiges en cours.

Pour plus de précisions, on pourra se référer au paragraphe 6.2.10 sur les procédures judiciaires et d'arbitrage ainsi qu'à la note 17 figurant dans les annexes aux états financiers consolidés au 31 décembre 2015, chapitre 8.1.5.

3.3 AUTRES RISQUES

■ RISQUE FISCAL

Manitou BF et ses filiales établissent leurs déclarations fiscales avec l'aide d'experts-comptables ou fiscalistes. Ces moyens n'offrent toutefois pas une garantie absolue contre un éventuel risque de redressement fiscal, notamment quant à l'interprétation technique de certains critères ou règles de défiscalisation.

■ IMPACT COMPTABLE DE LA SITUATION FISCALE DE CERTAINES ENTITÉS

Conformément à la norme IAS 12, l'activation comptable des impôts différés actifs relatifs à des pertes comptables est matérialisée dans les comptes lorsque la possibilité d'utilisation des pertes reportables sur les années futures est jugée plus probable qu'improbable, dans un horizon relativement court.

En conséquence, si elle devait se produire, la non-activation récurrente des pertes reportables de certaines entités déficitaires pourrait générer, dans les comptes consolidés, une charge nette d'impôt supérieure ou égale au résultat avant impôt.

■ DÉPENDANCE PAR RAPPORT À DES PERSONNES OCCUPANT DES POSITIONS CLÉS ET AU PERSONNEL QUALIFIÉ

La réussite du groupe dépend en grande partie de la contribution permanente de son Conseil d'administration, de son Comité Exécutif et des équipes d'experts de la société.

Le départ d'un ou plusieurs membres du Conseil d'administration, du Comité Exécutif ou de personnes hautement qualifiées pourrait avoir un impact négatif sur les activités du groupe. Afin de limiter ce risque, le groupe met en œuvre une politique sociale destinée à garder, développer et promouvoir ses collaborateurs qualifiés (voir section 4.5 du présent document de référence). Par ailleurs, il est également précisé qu'au sein du Conseil d'administration Jacqueline Himsworth, Marcel Braud, Gordon Himsworth, Marcel-Claude

Braud, Sébastien Braud et Christopher Himsworth sont apparentés par des liens familiaux. Les actionnaires familiaux ont signé le 9 juin 2011 un pacte d'actionnaires pour une durée de 6 ans.

Pour plus de précisions concernant la composition des organes d'administration, il convient de se reporter aux sections 5.1 et 5.2 du présent document de référence.

■ RISQUES DE DÉFAILLANCE DES SYSTÈMES D'INFORMATION

Le groupe dépend d'infrastructures et d'applications informatiques pour gérer l'ensemble de ses processus opérationnels (approvisionnement, fabrication, distribution) et financiers (consolidation).

Un dysfonctionnement majeur du système d'information qu'il soit d'origine naturelle (inondation, tremblement de terre...), accidentelle (incendie, court-circuit...) ou malveillante (virus, vol de données...) pourrait impacter la performance opérationnelle du groupe et nuire à sa rentabilité.

Pour se prémunir de ces risques, le groupe externalise, depuis 2015, les équipements informatiques les plus critiques sur des sites protégés et équipés des dernières technologies afin d'en limiter l'accès et d'assurer la continuité des systèmes d'exploitation en cas de dysfonctionnement mineur (coupure) et afin de pouvoir récupérer les informations en cas de dysfonctionnement majeur (incendie...). De plus des sauvegardes de données régulières sont réalisées sur l'ensemble des sites du groupe afin de garantir la récupération des informations.

Enfin, les systèmes de protection sont mis à jour de manière permanente (firewall, antivirus...) et les droits d'accès modifiés et contrôlés à fréquence régulière.

■ RISQUES GÉOPOLITIQUES

Les activités du groupe dans certains pays peuvent être affectées par des risques géopolitiques tels que les guerres, les actes de terrorisme, les conflits qui pourraient avoir un impact sur la rentabilité du groupe mais aussi sur la sécurité des personnes travaillant pour le groupe.

Une veille permanente est réalisée sur les pays identifiés comme à risque

par les différents ministères des affaires étrangères des pays dans lequel le groupe est présent. Les déplacements y sont limités au maximum.

■ RISQUES DE FRAUDE

Différentes procédures ont été instaurées par la direction générale du groupe afin de se prémunir contre le risque de fraude. Ont été notamment mis en place un manuel de délégation pour limiter les droits et accès des collaborateurs du groupe, un questionnaire d'évaluation sur les contrôles clés déployé dans chacune des entités du groupe ainsi que des missions d'audit interne (ces éléments sont détaillés dans le chapitre 7 du présent document).

3.4 LA COUVERTURE DES RISQUES PAR DES ASSURANCES

Le groupe souscrit auprès d'assureurs de premier rang des polices d'assurance couvrant ses risques de responsabilité civile et de dommages aux biens y compris la perte d'exploitation. Le groupe a renforcé la coordination de ses polices d'assurance par la société mère afin d'optimiser le montant des primes et d'améliorer les garanties. Le groupe a notamment mis en place une police responsabilité civile « Master » qui intègre quasiment toutes les filiales, y compris Manitou Americas. Cette police Master intervient en relais des garanties offertes par les polices souscrites localement.

A la date de signature de ce rapport le montant assuré au titre de la responsabilité civile est de 50 M€ par sinistre et par année d'assurance. Les polices de dommages aux biens sont en général du type « tous risques sauf » pour des montants conformes aux risques identifiés.

D'autres contrats d'assurance sont conclus par le groupe pour couvrir, notamment, le risque crédit, la flotte automobile et les personnes ainsi que les atteintes à l'environnement.

4.

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE : NOTRE PLAN ELEVATION

4.1

NOTRE VISION
POUR GRANDIR
ENSEMBLE

P. 35

4.2

RÉDUCTION DE
NOTRE EMPREINTE
ENVIRONNEMENTALE

P. 41

4.3

NOTRE EXIGENCE
PREMIÈRE : LA SANTÉ
ET LA SÉCURITÉ

P. 50

4.4

RENFORCEMENT
DE LA FILIÈRE ET DE
NOS PARTENARIATS

P. 53

4.5

EMPLOYEUR
ENGAGÉ

P. 56

4.6

NOTE
MÉTHODOLOGIQUE :
INDICATEURS
EXTRA-FINANCIERS

P. 63

4.1 NOTRE VISION POUR GRANDIR ENSEMBLE



Elevation, le nom de notre démarche RSE est porteur de sens à plusieurs titres : l'élévation c'est avant tout notre cœur de métier. L'élévation c'est une prise de hauteur sur les enjeux sociétaux liés à nos activités pour prendre conscience des responsabilités de nos clients et mieux les

anticiper. La manutention de charges et l'élévation de personnes se trouvent à la croisée de plusieurs défis: croissance démographique, urbanisation, développement industriel des pays émergents, pression accrue sur les ressources, conditions de travail, etc.

Sur tous les territoires, ces évolutions s'accompagnent de besoins en infrastructures de transports, de logements et d'accès aux ressources. La construction, l'agriculture, les industries sont au cœur de cette transformation, et nos matériels de manutention sont des solutions permettant de répondre à des besoins de port de charges de plus en plus élevés, des besoins de productivité, et d'amélioration des conditions de travail.

■ LA RSE AU CŒUR DE LA MISSION DU GROUPE

Vocation du groupe, la manutention est aussi notre raison d'être et un véritable engagement vis-à-vis de l'ensemble de nos parties prenantes. En faisant du monde de chacun de nos clients, et par extension du monde entier, le terrain de nos activités, nous affirmons résolument notre volonté d'apporter des solutions et du service en étant au plus près de chaque besoin de manutention quels que soient le pays, le terrain ou l'application : une mine de charbon sud-africaine, un chantier au Texas, un centre de logistique allemand, ou un élevage en Chine.

« Handling Your World », c'est inventer et créer de nouveaux marchés, c'est anticiper la manutention de demain de façon innovante et durable, et c'est transformer les usages. Entre le besoin basique de manutentionner une charge de plus en plus lourde, et les besoins plus sophistiqués de développement d'accessoires sur-mesure, notre mission reste la même : créer pour nos clients une solution de manutention adaptée, en leur assurant une sécurité optimale, et une amélioration de leurs conditions de travail.

Evolution des usages, innovation technologique, industrialisation, sécurisation des conditions de travail : La transformation de la manutention, enjeu sociétal ?

Dans tous les secteurs s'opère une évolution naturelle de la manutention. Nous constatons que les niveaux de transformation ne sont pas homogènes d'un territoire à l'autre. Ces contrastes s'expliquent par des besoins différents dans des marchés différents : plus de mécanisation, plus d'automatisation, ou plus de recherche de sécurité. Nous apportons des solutions nouvelles, plus productives et plus sûres, dès que le niveau de maturation du marché le permet.

Zoom sur le marché de la construction : Nos solutions sont utilisées lorsque que les chaînes de production ont évolué en maturité. Une étape importante est par exemple la palettisation des briques. Mais cela passe également par l'acceptation d'une refonte des méthodes de travail (exemple : la gestion du matériel sur un chantier, la diminution des manutentions manuelles, l'amélioration des conditions de travail). La dimension culturelle d'un territoire à l'autre est donc un facteur clé dans l'évolution du marché de la construction, et s'applique également aux marchés agricoles et de l'industrie.

RÉCOLTE DE LA PAILLE



80% des télescopiques en agriculture sont vendus en Europe... L'agriculture représente 40% des ventes de skid steers Gehl/Mustang en Amérique du Nord.

MANUTENTION DES BRIQUES DANS LA CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE



L'Asie représente 40% du marché de la construction résidentielle mondiale... mais uniquement 5% des ventes de chariots télescopiques et de machines compactes et seulement 15% des ventes de nacelles.

MANUTENTION DE MATÉRIAUX



60% des chariots industriels vendus en Europe sont destinés au magasinage... 70% des chariots industriels vendus en Asie sont des chariots thermiques.

La RSE est un facteur différenciant, qui nous permet de mieux anticiper et de renforcer le lien avec nos partenaires et collaborateurs. Nous avons à cœur de fournir à nos clients une manutention durable, de bâtir des partenariats

avec nos fournisseurs et d'engager l'ensemble de nos collaborateurs dans cette dynamique vertueuse.

HANDLING YOUR WORLD

NOTRE MISSION : « Créer, accompagner, faire progresser le marché de la manutention. »

NOTRE ENGAGEMENT

Manitou Group s'engage de façon responsable et durable à fournir les meilleures solutions innovantes, créant de la valeur pour l'ensemble de ses parties prenantes à toutes les étapes du cycle de vie du produit.

NOTRE CONTEXTE

80% des impacts environnementaux du groupe sont liés à l'utilisation de nos produits.

Chaque jour **500 000** personnes utilisent nos machines. **50%** des collaborateurs sont des opérateurs sur 9 sites de production.

Les achats représentent **75%** de la valeur de nos produits. **1 400** concessionnaires dans le monde.

3 300 collaborateurs sur 6 continents.

NOS ENJEUX

Empreinte environnementale sur le « cycle de vie ».

Santé & Sécurité des utilisateurs et de nos collaborateurs.

Une filière & des partenariats solides.

Employeur engagé.

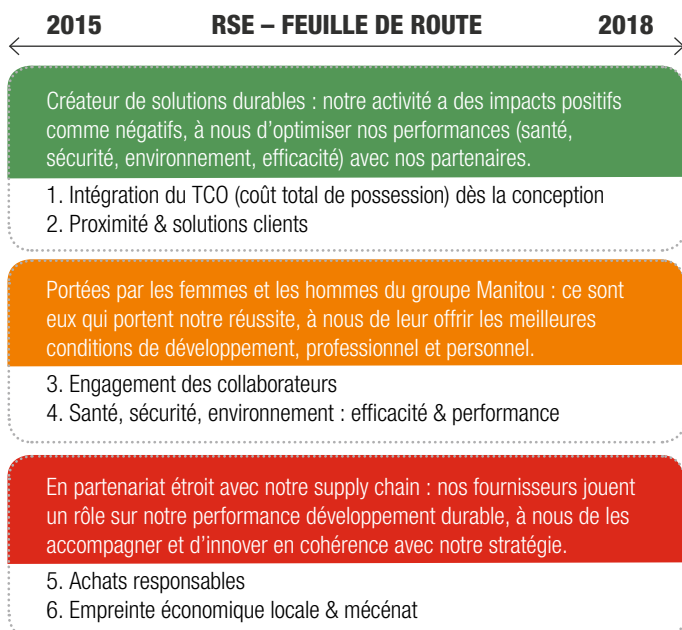
NOTRE PLAN



- 1 CRÉATEUR DE SOLUTIONS DURABLES
- 2 PORTÉES PAR LES FEMMES ET LES HOMMES DU GROUPE MANITOU
- 3 EN PARTENARIAT ÉTROIT AVEC NOTRE SUPPLY CHAIN

LA RSE AU CŒUR DE LA GOUVERNANCE

La direction générale a défini 6 priorités RSE majeures pour la période 2015-2018. Ces priorités sont entièrement alignées sur la feuille de route du groupe, avec la volonté de déployer une politique RSE pragmatique et collaborative avec des résultats concrets sur : l'impact des produits et services, la sensibilisation de nos clients, l'envie de gagner et la fierté des collaborateurs, les relations fournisseurs, et notre ancrage territorial.



Michel DENIS. Directeur général

POURQUOI AVOIR REJOINT LE PACTE MONDIAL DES NATIONS UNIES EN 2015 ?

« Nous sommes conscients de notre responsabilité sur les défis liés à nos marchés, et nous souhaitons renforcer la portée de nos messages, pour faire évoluer tout le secteur. De plus, compte tenu de l'empreinte mondiale du groupe et de la diversité de nos parties prenantes, nous entendons poursuivre une démarche volontariste de progrès continu et de dialogue en matière de RSE.

Nous sommes convaincus que croissance durable et responsabilité sont indissociables et que les 10 principes du Pacte Mondial représentent un formidable socle pour que Manitou Group se développe en ce sens. Cette adhésion renforce notre engagement en faveur de l'intégration de ces principes dans notre stratégie, notre culture, nos opérations et les interactions avec nos parties prenantes ».

En tant qu'adhérent au Pacte Mondial, le groupe s'engage à communiquer annuellement les actions menées et les résultats obtenus par rapport à la mise en œuvre des 10 principes du pacte.

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE : NOTRE PLAN ELEVATION

Le rattachement de la direction RSE au Secrétariat Général, expertise du Comité Exécutif, facilite la prise en compte des enjeux sociétaux depuis les instances dirigeantes jusqu'aux équipes avec une grande transversalité. Le

plan Elevation est partagé avec l'ensemble du Comité Exécutif deux fois par an. En 2015, la feuille de route RSE a été également partagée puis validée par l'ensemble des membres du Conseil d'Administration.

COMITE EXECUTIF

Valide la feuille de route RSE annuelle et les indicateurs de pilotage - Revue biannuelle de l'avancement

SECRETAIRE
GÉNÉRAL

PRÉSIDENTS
DE DIVISIONS

DRH

SALES & MARKETING

ELEVATION
DIRECTION
RSE

PILOTES RSE
DANS LES MÉTIERS

RELAIS RSE
DANS LES FILIALES
& SITES INDUSTRIELS

■ CONSTRUIRE SUR LA BASE DE NOS ENJEUX MAJEURS

Afin de bien comprendre notre plan Elevation, il est important de décrypter les enjeux propres à notre groupe.

Enjeu N°1 : Empreinte environnementale sur « le cycle de vie »

Nous sommes conscients qu'au niveau mondial, l'effort global doit permettre de contenir le réchauffement climatique, d'économiser et préserver les ressources naturelles et les écosystèmes. Mais, à notre échelle, que cela implique-t-il ?



Réduction de consommation des machines

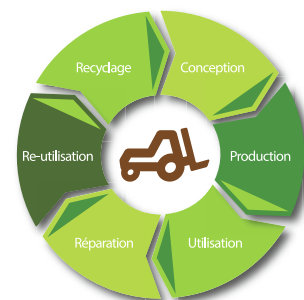
La réduction de la consommation des machines représente le principal impact environnemental et économique de nos clients. Un travail de sensibilisation a été initié afin de faire évoluer leur regard du prix facial d'une machine vers celui de son coût global de possession qui intègre le coût du carburant consommé. Cette approche permet d'aligner et d'optimiser les aspects économiques et les impacts environnementaux du client.

Fort de cette volonté, Manitou est le premier constructeur de matériel de manutention à avoir mesuré, fait certifier par un organisme externe indépendant et publié les données de consommations de ses machines dans un secteur non normé en la matière.

Nous sommes convaincus qu'apporter à nos clients ces données essentielles à leur décision d'achat est une stratégie gagnante à moyen-terme. En effet, réduire les consommations des machines a non seulement un impact environnemental majeur mais représente aussi une économie de carburant représentant environ 40% du coût total de possession de la machine pour nos clients.

80% des impacts environnementaux (impacts sur l'air, l'eau, les sols) des machines du groupe Manitou sont générés lors de l'usage par les clients et principalement liés à la combustion de carburant. (90% en matière de gaz à effet de serre). Il s'agit donc de notre enjeu environnemental principal. L'impact des autres phases du cycle de vie des machines se répartit à hauteur de 15% sur la phase amont de fabrication des matières premières et des composants utilisés, de 5% pour les transports et de moins de 1% sur le cycle de production.

La durée de vie d'un produit Manitou est longue, en moyenne 10 à 12 ans pour la première et deuxième mains. Puis, via le marché de l'occasion et les remises en état, une machine a d'autres utilisateurs successifs sur des territoires élargis.



Notre enjeu est donc d'expliquer à nos clients, et à notre force de vente, nos choix méthodologiques de mesure et nos tests.

Réduction de l'impact environnemental des sites de production

Enfin, bien que représentant seulement 1% à l'échelle du cycle de vie de la machine, la réduction des impacts environnementaux de nos sites de production fait partie intégrante de la démarche. En effet à l'échelle des sites, nous souhaitons la mobilisation des équipes pour réduire nos impacts les plus significatifs (voir encadré).



Quels sont les impacts majeurs sur un site de production Manitou ?

- L'énergie et les émissions de GES (Gaz à Effet de Serre)
- Les émissions de COV (Composés Organiques Volatiles) liées à nos activités de peinture
- Les déchets



Normes réglementaires sur les émissions polluantes des motorisations des engins mobiles non routiers :

Les émissions de polluants des matériels de manutention ont été réduites de façon drastique ces dix dernières années (95% pour les particules et 96% pour l'oxyde d'azote ⁽¹⁾). En 2015, les machines mises sur le marché ont des seuils d'émissions de particules ou d'oxyde d'azote proches de 0. Cela représente des efforts qui mobilisent beaucoup d'équipes en interne ainsi que nos partenaires motoristes.

(1) Source : CISMMA

Enjeu N°2 : Santé et sécurité des utilisateurs et de nos collaborateurs

Sur nos marchés : Plus de 500 000 personnes utilisent nos machines au quotidien pour des durées allant de 500 à 3 000 heures par an. Les équipements de manutention sont un levier d'amélioration des conditions de travail en particulier sur le plan de la santé et de la sécurité dès lors qu'ils sont bien utilisés. La maîtrise de la santé et de la sécurité passe par le respect de normes réglementaires (ex. Norme EN 15000) mais couvre d'autres enjeux tels que l'ergonomie, les vibrations, la perception du bruit. Nous devons ainsi nous assurer que nos solutions de manutention répondent



Qu'est-ce que la norme EN 15000 ?

Cette norme européenne vise à empêcher qu'un chariot télescopique bascule vers l'avant en raison de la charge transportée.



Les principaux risques liés au travail :

Les manipulations manuelles et mécaniques : Gestes et postures de travail, port de charges, engins de manutention.

Le poste de travail : outils mécaniques, outils à main, appareils de soudage, meulage, etc.

L'environnement du poste : circulation des chariots et véhicules, déplacements des ponts roulants, risques oculaires, bruits et vibrations.

Les produits chimiques : Diluant, peinture, carburant, huile, etc.

Enjeu N°3 : Une filière et des partenariats solides

Renforcer la filière fournisseurs

Représentant 75% du coût de production des machines, les achats, et donc les fournisseurs, sont au cœur de nos enjeux.

Nous sommes conscients que la durabilité du groupe repose sur la solidité de notre tissu de fournisseurs. Travailler dans la durée avec eux, mener des démarches participatives innovantes, construire des partenariats gagnants-gagnants et des relations équitables permet de renforcer notre filière.

Favoriser la proximité

Manitou doit également s'adapter en permanence à la volatilité de ses marchés ; nos fournisseurs aussi. Leur proximité par rapport aux sites de production et leur ancrage territorial constitue une des réponses à nos besoins de réactivité et de flexibilité.

Sur le périmètre des achats industriels européens (Divisions MHA et S&S, France et Italie), qui représente 72% du volume d'achats total du Groupe,



Les fournisseurs du groupe :

Ils sont plus de 1 900 et nous approvisionnent en composants :^{**}

- 37% du volume est réalisé en France, dont la moitié en région Pays de La Loire
- 37% dans l'Union européenne (hors France)
- 20% aux États-Unis
- 6% dans le reste du monde

^{**} (% en volume du chiffre d'affaires)

à leur besoin de productivité et de performance tout en garantissant un maximum de sécurité et de confort.

Pour transformer les usages, nous concevons des machines et des accessoires sur-mesure adaptés à des contraintes sectorielles fortes, comme les mines, le pétrole ou le gaz, la défense, ou les centres d'exploitation ferroviaires. Ces nouvelles solutions sont développées pour sécuriser les manutentions, soutenir les cadences avec un confort optimum pour les opérateurs afin de leur assurer une parfaite maîtrise de leur environnement de travail.

Sur nos sites, la prévention doit être l'affaire de tous. Chaque jour, plus de 1 500 opérateurs travaillent dans nos usines sur la fabrication d'ensembles de structures (« mécano-soudure » : des châssis, des flèches et des mâts), à l'assemblage, ou dans les cabines de peinture. Les manipulations manuelles représentent la cause principale des accidents sur nos sites, notamment dans le secteur de la mécano-soudure. Le siège principal des lésions est la main. Nous faisons donc de la prévention et de la formation une de nos actions prioritaires.

Au cœur de nos métiers : LE SOUDAGE

250 soudeurs + de **25 000** m² de bâtiments

250 tonnes de fil par an pour assembler 40 000 t d'acier **Un Comité « Expertise Soudage »**

nous travaillons avec un peu plus de 1 000 fournisseurs dont 60% sont basés en France dont 1/3 installés dans la région Pays de La Loire.

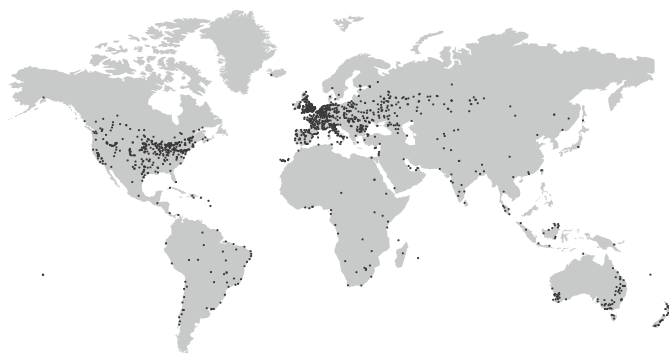
Afin de renforcer la proximité avec ses clients et partenaires, Manitou est directement présent dans 19 pays répartis sur 6 continents.

Veiller à la santé financière de nos partenaires

Le suivi de la santé financière de nos clients et fournisseurs (risques de dépendance, de défaillance) est une composante majeure de la réduction des risques pour le groupe.

Impliquer nos partenaires dans notre démarche RSE

Enfin, en impliquant tous les partenaires de notre chaîne de valeur, notre plan Elevation gagne en pertinence car il devient partagé. Nous avons donc à cœur de partager nos ambitions avec nos fournisseurs et nos clients présents dans 140 pays.



Manitou, Ghel, Mustang

3 marques distribuées par 1 400 concessionnaires dans 140 pays.

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE : NOTRE PLAN ELEVATION

Enjeu N°4 : Employeur engagé

Les hommes et les femmes Manitou sont au cœur de notre responsabilité sociétale, et les défis ne manquent pas : attirer, développer, et fidéliser les compétences dont nous aurons besoin pour concevoir, fabriquer et vendre les machines et les services de demain, refléter au sein de nos équipes la diversité de nos clients et de nos marchés, continuer à motiver et à fédérer l'ensemble de nos collaborateurs dans le monde. Avec des contextes locaux contrastés, l'adaptabilité des politiques groupe aux spécificités culturelles est un sujet d'importance, y compris en RSE.

Notre engagement et celui de nos collaborateurs est un levier essentiel de performance. Il se construit dans la durée : à travers la visibilité apportée aux collaborateurs, la compréhension de la mission pour donner du sens, la reconnaissance des performances individuelles et collectives, la cohérence entre les actes et la culture de l'entreprise, un dialogue social constructif, et les relations de proximité avec le management.

Nous avons aussi à cœur d'améliorer les conditions de travail de chacun afin d'assurer la mise en œuvre et le succès de notre feuille de route.

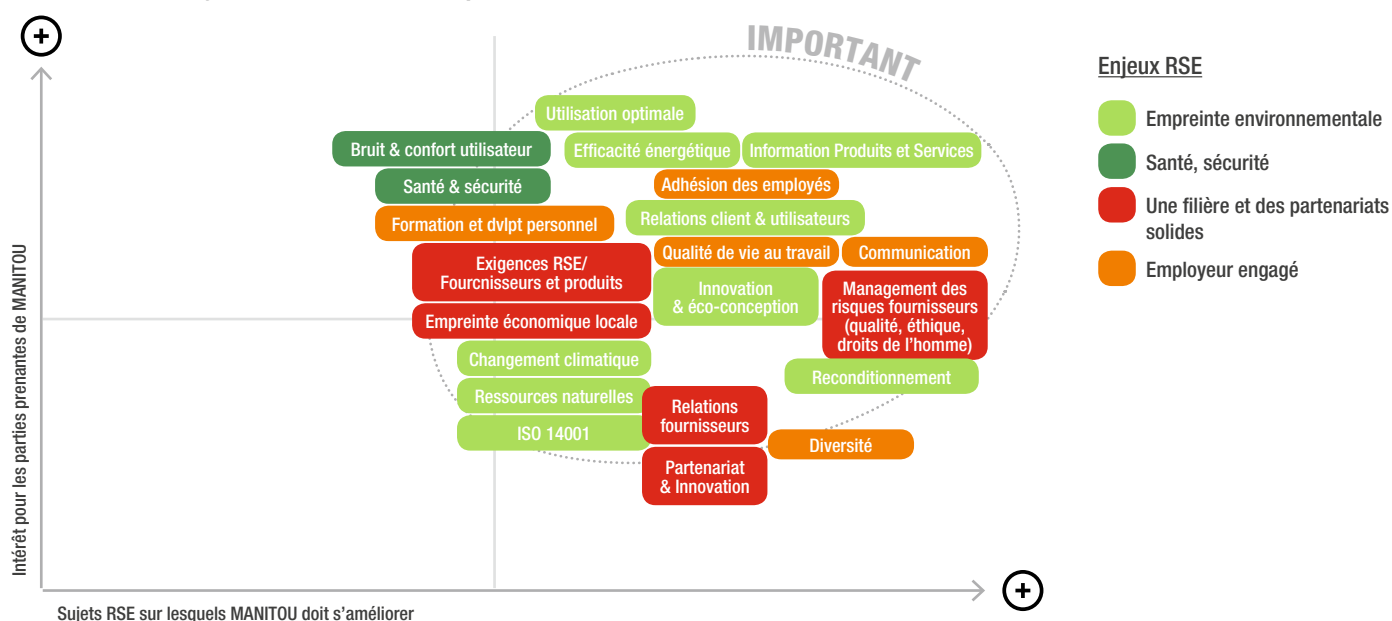
C'est bien tout cela qui doit nous permettre de satisfaire nos clients, grâce à des équipes fières, entrepreneuriales et responsabilisées.

■ CONSTRUIRE AVEC NOS PARTIES PRENANTES

Nous sommes convaincus que le travail collaboratif avec nos parties prenantes améliorera notre performance en matière de développement durable et nous aidera à renforcer notre modèle d'entreprise pour garder une longueur d'avance.

Dès sa construction, la stratégie RSE du groupe s'est appuyée sur les perceptions et attentes de nos parties prenantes afin d'avoir une vision à 360°. Un panel varié de parties prenantes a été interrogé : collaborateurs, fournisseurs, concessionnaires, clients, syndicats professionnels, ainsi que les autorités locales. L'analyse des attentes internes et externes complétée par un benchmark, a permis d'identifier, et de hiérarchiser les enjeux RSE du groupe.

Matrice des enjeux RSE identifiés comme prioritaires



En 2015, nous avons sollicité de nouvelles rencontres avec nos parties prenantes. Nous sommes partis à la rencontre des agriculteurs français dans 3 événements pour partager leurs pratiques de conduite de machines. Les Terrenales, événement centré sur l'agriculture de demain, présentait plus de 110 solutions concrètes et innovantes basées sur l'Agriculture Ecologiquement Intensive (AEI) pour permettre de produire plus et mieux avec moins. Toujours plus proches des agriculteurs, nous avons participé aux portes ouvertes d'une ferme dans le cadre de l'opération Innov'Action, label des chambres d'agriculture dédié à l'innovation, ainsi qu'à l'assemblée

générale des CUMA (*Réseau des Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole*).

Au programme de ces trois rencontres : la mise à disposition d'un formateur Manitou et d'un simulateur d'éco-conduite : une opportunité pour les agriculteurs d'analyser leur bilan de conduite et d'acquérir de bons réflexes et pour Manitou, une occasion d'échanger sur leurs pratiques, leurs consommations de carburant, et leurs idées pour réduire notre empreinte écologique.



Le dialogue avec nos parties prenantes s'est enrichi d'une matinale RSE organisée pour échanger et challenger notre démarche, en partenariat avec le Comité 21.

Cette matinale sur le thème RSE & ancrage territorial a été l'occasion de présenter le déploiement de la RSE dans les achats grâce au témoignage de fournisseurs locaux et de recueillir les attentes des diverses parties prenantes.



Le groupe Manitou membre du Comité 21 (Comité français pour l'environnement et le développement durable)

Nous avons choisi de rejoindre l'antenne Pays de la Loire du premier réseau français des acteurs du développement durable afin de participer activement à la dynamique qui s'opère sur notre territoire. Cette adhésion est un moyen de partager nos expériences, faciliter les échanges entre les différents acteurs du territoire, afin de renforcer notre empreinte économique locale.

Une trentaine d'organisations locales (fournisseurs, entreprises, collectivités, chambre de commerce, ADEME, Direccte, associations pour le développement industriel, écoles, etc.), étaient réunies pour échanger, partager des bonnes pratiques et poser toutes leurs questions : économie circulaire, charte achats, sensibilisation des salariés, coût total de possession, etc.

Les échanges très riches ont permis de nouer de nouvelles relations afin de poursuivre nos actions RSE en lien avec le territoire et ses différents acteurs.

Le groupe Manitou prend part aux débats de la COP21 (Conférence de l'ONU sur le climat) : dans le cadre de notre approche volontaire de communication sur la consommation et les émissions de CO₂ de nos engins, nous avons présenté nos engagements au Bourget et participé à une table ronde au Grand Palais. Cette occasion était une opportunité de renforcer la portée de nos messages pour faire évoluer le secteur et prouver qu'une ETI peut faire évoluer son modèle économique pour développer des solutions durables.



Michel Denis, Directeur Général — Studio TV UNFCCC, COP21



Michel DENIS. Directeur général

« Nous souhaitons démontrer qu'en développant des solutions de manière différente et responsable, nous pouvons non seulement préserver les ressources, mais également apporter de la valeur supplémentaire au client. Nous voulons prouver par des actions concrètes que la responsabilité sociétale et environnementale s'inscrit dans une stratégie d'entreprise basée sur des partenariats durables avec toutes les parties prenantes ».

■ RECONNAISSANCE DE NOTRE PERFORMANCE RSE

Gaia-Index : nous nous classons pour la quatrième fois dans le TOP 5 (3^{ème} place), catégorie Industrie, des entreprises les plus performantes en matière de RSE (et N°5 dans le classement général des entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 500 M€). Ce classement concerne 230 ETI-PME cotées à la bourse de Paris. Créé par Ethifinance, le Gaia-Index est l'indice RSE de référence pour les entreprises de taille intermédiaires (ETI) cotées. Il se compose des 70 meilleures notations en matière de RSE.

Grand Prix du jury « Entreprises et Environnement » en 2014 : Nous avons reçu (pour notre programme REDUCE) le Grand Prix Entreprises & Environnement décerné par l'ADEME et le ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie, dans la catégorie « Management et initiatives pour le développement durable ». Ce prix, remis par la ministre, récompense les entreprises ayant à leur actif des réalisations remarquables dans les domaines de l'environnement, de la biodiversité et du développement durable, participant ainsi à la transition écologique.



4.2 RÉDUCTION DE NOTRE EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE

NOS PRODUITS : LA DÉMARCHE « REDUCE »



80 %

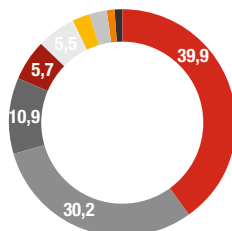
de l'impact environnemental de nos produits est lié à l'usage



1/3

du coût total de possession de nos produits est lié à la consommation d'énergie

Total cost of ownership : 26.45€ per hour
Total annual cost : 26,447.41€



■ Depreciation ■ Funding
■ Taxes ■ Insurance
■ Legal visits
■ Energy (including DEF)
■ Tires ■ Tracks
■ Preventive maintenance
■ Corrective maintenance
■ Operator Cost
■ Training

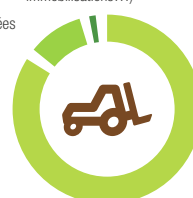
Bilan Carbone®
Scope 1-2-3



10 %
Émissions liées aux intrants

1 %

Autres (fret, déplacements, immobilisations...)



89 %
Émissions liées à l'utilisation du client

La démarche REDUCE vise à améliorer la qualité de vie au travail des utilisateurs de nos machines pour une meilleure productivité. Cela passe par la transparence des données de consommation, la réduction des émissions, la sensibilisation sur le Coût Total de Possession (TCO), et une prise en compte accrue de la santé et de la sécurité des utilisateurs. Pour atteindre cet objectif, nous avons construit 2 programmes faisant partie intégrante de la stratégie du groupe. Les axes stratégiques du plan d'innovation s'appuient donc sur 3 bénéfices client : l'énergie, le confort & l'efficacité du travail, et la sécurité.

REDUCE
FUEL ECO-PROGRAM

Connaissez-vous vraiment la consommation de votre machine ? REDUCE Fuel vise à mesurer et à communiquer en toute transparence les consommations de carburant et les émissions de CO₂ de nos machines afin d'accompagner nos clients dans la réduction de leur empreinte environnementale et de réduire l'impact environnemental de nos produits.

REDUCE
TCO PROGRAM

Connaissez-vous vraiment le Coût Total de Possession de votre matériel ? REDUCE TCO vise à informer nos clients en toute transparence sur la répartition des postes de coûts des machines et à optimiser la rentabilité de l'outil productif.

■ LE PROGRAMME REDUCE FUEL

Ce programme s'articule autour de 5 étapes clés :

1) Mesurer : Elaboration d'un protocole interne de mesure de la consommation de carburant et des émissions de CO₂ associées sur toutes les activités représentatives de la machine.

L'approche : Nos choix méthodologiques représentent un enjeu important pour le groupe vis-à-vis de la perception des vendeurs et des clients. Nous avons voulu avoir l'approche la moins contestable, la plus sérieuse, et la



plus représentative des conditions réelles. Le groupe a fait le choix pour les engins agricole et construction de mesurer la consommation sur **les quatre activités de travail d'un chariot** en intégrant le ralenti, pouvant représenter jusqu'à 30% de l'utilisation, et le roulage, consommateur de carburant. Cette approche constitue le premier point de différenciation avec les pratiques du secteur.

De plus, nous mesurons la consommation en cycle « chargement » et « route » **en mode intensif** (c'est-à-dire à fond) pour la répétabilité des tests (essentiel pour la comparabilité des mesures), et pour être au plus proche des conditions réelles de certains clients qui selon nos observations roulent « pied au plancher ». Cette approche constitue le second point de différenciation avec les pratiques du secteur.

Enfin, le troisième point de différenciation est **l'étendue de nos tests** et de nos données (gamme agricole, gamme construction, et en 2016 la gamme nacelles) quand la concurrence communique sur un ou deux produits. La conséquence de ces trois partis-pris (exhaustivité sur les 4 activités, tests en mode intensif, tous produits) nous amène à communiquer sur des données qui peuvent être plus importantes que la concurrence ou plus importantes que ce que pourrait imaginer un client.

La formation des vendeurs sur les exigences faibles du secteur en termes de rigueur et sur notre approche est donc fondamentale. La sensibilisation des clients sur leur consommation sur 4 activités et donc sur leur véritable consommation moyenne est aussi un point d'attention.

2) Fiabiliser : L'absence de standard pour mesurer la consommation dans la profession implique une disparité dans la manière de communiquer sur la consommation, ce qui peut à terme générer une perte de repère pour les utilisateurs. La **sincérité des données est essentielle**, le groupe a donc été le premier à demander à un organisme externe reconnu et indépendant de valider sa procédure de mesure.

L'approche : Fort d'une expérience significative en matière d'essais et de mesures, le groupe a fait intervenir l'UTAC pour auditer et valider la pertinence de notre procédure d'essais et la rigueur dans la conduite des tests. La validation de notre procédure d'essais interne est un gage de légitimité. L'UTAC a considéré cette procédure comme représentative de l'utilisation des engins concernés et a souligné le sérieux de nos mesures et la forte expertise des techniciens d'essais. En 2015, nous avons décidé d'étendre cette approche aux nacelles.

Bien que dans le domaine des matériels de manutention aucune obligation n'existe pour la consommation, nous souhaitons faire en sorte que progressivement les pouvoirs publics comprennent que normaliser la consommation est un élément important et qu'ils imposent l'affichage de la consommation pour que tous les constructeurs progressent.

3) Informer : en levant le voile sur les données de consommation énergétique et les émissions de CO₂ de ses machines ; le groupe partage avec ses clients des données économiques essentielles à leur décision d'achat.

L'approche : Nous affichons directement la consommation et les émissions de CO₂ dans la cabine de chaque machine qui sort de l'usine. Pour nos concessionnaires et pour l'ensemble de nos salons, nous avons également créé des stickers reprenant ces informations pour les mettre plus en évidence sur les machines.



L'application REDUCE accessible sur le web : reduce.manitou.com et sur iPad permet aux utilisateurs de mesurer leur consommation en fonction de leur propre utilisation (ex : % roulage, % manutention, etc.), et ainsi d'évaluer le coût de leur consommation énergétique annuelle. En effet, d'une activité agricole à l'autre, les usages peuvent être bien différents. Dans un souci de transparence, nous avons mis notre protocole de mesure et la vidéo de nos tests en ligne. Cette application est également un outil d'aide à la vente permettant aux vendeurs de comparer les produits Manitou à des produits équivalents concurrents dont nous avons mesuré la consommation avec le protocole REDUCE.



Connexions sur Reduce.manitou.com depuis Octobre 2013 :

- 8 223 visites
- 5 285 visiteurs uniques
- 10 921 pages vues

4) Accompagner les utilisateurs et nos concessionnaires :

Le groupe s'engage à apporter des services et des solutions visant à améliorer cette double empreinte environnementale et économique.

L'approche : Rappelons que 80% des impacts environnementaux de nos produits sont générés à l'utilisation. Le comportement de conduite peut faire varier la consommation d'un engin télescopique jusqu'à 20%. Un formidable levier pour réduire cette empreinte environnementale est donc la formation de nos clients. Nous mettons donc à disposition de nos concessionnaires et clients :

- Un pack de 25 conseils de bon sens pour réduire la consommation



*Coupez votre moteur
au-delà de 3 minutes
de ralenti.*



*Assurez-vous de la
bonne pression de
vos pneus.*

- « L'Eco-driver Manitou » est un simulateur d'éco-conduite. Il s'agit d'un parcours de 8 à 10 minutes qui reprend l'ensemble des activités du protocole de tests mis en place au sein du programme. Cette mise en situation permet aux conducteurs d'acquiescer les bons réflexes afin de réduire leur consommation, leur coût d'utilisation et les risques d'accidents par une conduite et un usage plus sûrs. L'objectif de cet outil, que nous présentons dans nos salons, est de tout d'abord déclencher une prise de conscience chez le client, puis d'analyser avec lui son bilan de conduite à l'issue de la simulation. Un rapport personnalisé lui est envoyé ensuite par email.



- Stage d'éco-conduite : nous avons initié pour la première fois en 2015 dans notre Centre de Formation un stage expérimental d'éco-conduite auprès de propriétaires d'exploitations agricoles. Ce stage marquait également une première dans la formation aux utilisateurs finaux. Nous dressons un bilan positif de cette expérimentation qui a permis de générer une prise de conscience des bonnes pratiques, et des résultats encourageants en termes de réduction de consommation (12% en moyenne). Une prochaine session est prévue en Belgique début 2016 pour finaliser cette formation, en vue de son intégration future à notre catalogue.







5) Améliorer l'impact des machines : Avec la prise en compte systématique de l'efficacité énergétique dès la conception et l'apport de solutions technologiques.

L'approche : Les services R&D sont équipés d'outils de simulation numérique puissants qui permettent de diminuer le nombre d'essais physiques et de choisir le meilleur couple technologie / consommations. En effet l'essai numérique permet des itérations bien plus nombreuses. L'utilisation de la simulation numérique a par exemple permis de concevoir un système de refroidissement moins énergivore.

L'expertise énergétique est déployée tout au long du cycle de développement de nos machines : du cahier des charges marketing, au pré-dimensionnement des composants et de l'architecture, au choix des composants, jusqu'à la mise au point et l'optimisation. Un travail en partenariat étroit avec nos fournisseurs de moteurs nous permet d'avoir une vraie capacité à adapter le moteur à nos besoins. Devenue une véritable expertise interne, l'efficacité énergétique est prise en compte dès la conception et est au cœur de nos différents choix technologiques :

Applications

Downsizing		Bénéfices clients* Réduction de la puissance : Ex. Gammes Chariots à mât MI (-9% de consommation) Réduction de la puissance à vitesse de travail et vitesse de rotation équivalentes : Ex. Nacelles ATJ 33 à 26 KW
Système Bi-énergie		Permet l'utilisation d'un moteur électrique sur les opérations statiques et de réserver l'utilisation du moteur thermique aux déplacements. Ex. MRT 2150 BI-Energy
Allègement de structure		Réduction de la masse de la machine et optimisation du circuit hydraulique : Ex. La nacelle 280 TJ avec 16 600 kg et seulement 34 KW permet d'avoir une performance équivalente (ex. vitesse de translation, temps de levage) aux modèles concurrents avec des motorisations plus puissantes
Choix des composants (ex. moteur)		Un moteur performant pour optimiser l'usage : Ex. Sur le télescopique MLT 840 : -14% de consommation (et jusqu'à -20% sur le chargement) entre la MLT840 et le modèle équivalent concurrent
Gestion proportionnelle des régimes moteurs		Gestion adaptative des régimes moteurs : Ex. nacelles ATJ, TJ
Stop & Go		Le groupe a été le premier constructeur à offrir un système « Stop & Go » hydraulique. Il participe à l'amélioration du TCO : – Augmente la durée d'utilisation de la machine – Espace les opérations de maintenance – Baisse de la consommation de 5% – Réduction du bruit
Eco-mode		Mode de conduite à gestion électronique qui permet de réduire la consommation durant les déplacements sur route. La régulation électronique de la transmission hydrostatique optimise le régime moteur tout en conservant la vitesse de déplacement. Ex. Télescopique MLT 625 : -18% de consommation à 25km/h.
Régulation électronique du système de refroidissement		Gestion automatique de la vitesse du ventilateur en fonction de la température du moteur : -4% de consommation en moyenne.

* Les gains annoncés sont calculés à partir des caractéristiques figurant sur les fiches techniques des produits, de nos essais ou de nos analyses internes.

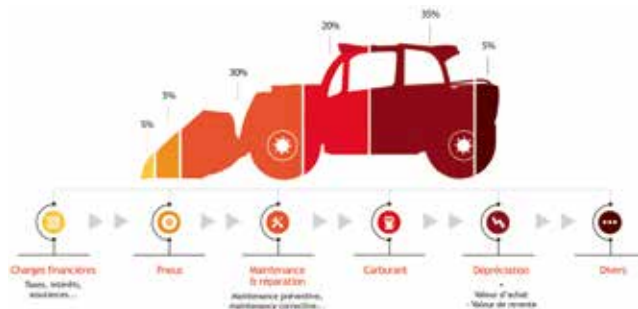


Focus Innovation REDUCE : Le groupe Manitou a présenté pour la première fois un éco-concept d'hybridation hydraulique, L'Eco-Booster

Contexte : L'hybridation est l'une des pistes de développement explorée par le département Recherche et Développement de Manitou depuis plusieurs années. Le Stop & Go lancé en 2013 est un exemple du fruit de ces recherches. Les études terrain avaient mis en évidence l'importance de la machine à l'arrêt, d'où l'intérêt d'un système qui puisse couper le moteur lors des temps morts pour pouvoir économiser de l'énergie. C'est notamment le cas sur les chantiers de construction, où les machines fonctionnent sans intervenir environ 30% du temps. Il existe 3 typologies d'hybridation : légère, médium et complète. Le Stop & Go représente une hybridation légère. Nous avons décidé d'aller plus loin en explorant des technologies hybrides plus complexes dans leur mise en place, pour un bénéfice plus conséquent pour le client.

Fonctionnement : L'usage d'une machine télescopique met en évidence de nombreuses situations où l'énergie est mal employée voire gaspillée. Manitou a décidé de s'intéresser à la récupération de cette énergie, d'où la naissance du nouveau concept d'hybridation hydraulique permettant de mieux la gérer, l'Eco-Booster. L'Eco-Booster utilise la transmission variable pour freiner le véhicule si nécessaire, tout en récupérant l'énergie dégagée par le ralentissement. Les phases de sous-charge d'utilisation du moteur sont exploitées pour stocker l'énergie hydraulique dans des accumulateurs. Celle-ci sera ensuite restituée lorsque le moteur sera soumis à un surcroît de puissance (Boost). Enfin, le dispositif arrête et redémarre la machine automatiquement. Un contrôle intelligent du moteur et de la transmission ajuste automatiquement le rapport de transmission et de régime moteur.

Résultats : Le protocole REDUCE a permis de mesurer une économie de carburant de 15% sur les 4 activités de travail du chariot (par rapport à une machine non équipée), et jusqu'à 25% selon l'activité. Cela représente une économie de 2 500 L/an, 5 tonnes d'équivalent CO₂ évités par an et donc une réduction de 10% en moyenne d'impact sur 6 indicateurs environnementaux (air, eau et sol).



Reduce TCO est un programme permettant de mesurer l'ensemble des coûts entrant dans le coût total de possession. Cette initiative met en évidence les centres de coûts les plus importants pour les clients en amont de leur démarche d'achat et les sensibilisent à la réduction de ces coûts. Le travail de fond que nous menons pour réduire ces coûts d'usage, incluant notamment les coûts de maintenance, est un levier additionnel pour réduire l'impact environnemental de la machine aux différentes étapes de son cycle de vie.

Pourquoi ? La demande des clients évolue progressivement d'un marché d'acquisition de produits à l'achat d'une solution intégrée avec des machines de plus en plus connectées leur permettant de gagner du temps et de se dédier entièrement à leurs métiers. Ce passage au modèle de service permet d'envisager d'une nouvelle manière le cycle de vie de la machine ainsi que les conditions d'accessibilité à son utilisation.

Offrir la possibilité à nos clients de maîtriser leurs coûts en accédant à un package global proposant la machine au coût horaire incluant toute sa maintenance, implique de viser le meilleur TCO pour nos clients, et pour nous. Ce travail implique toutes les équipes car il demande de repenser chaque étape du cycle de vie de la machine.

Approche : Pour visualiser l'ensemble, nous avons mis au point un calculateur de TCO disponible via le site tco.manitou.com. Avec cet outil, nous sommes le 1^{er} constructeur à afficher le TCO détaillé et à le mettre à disposition du client.

Pour réduire le TCO nous nous penchons sur tous les postes de la machine. En plus du travail mené sur la consommation de carburant avec le programme REDUCE FUEL, des objectifs de réduction du TCO sont intégrés dès la conception pour les nouveaux produits. Les produits existants sont également challengés pour réduire leur coût d'usage. Concrètement, cela implique de revoir par exemple la maintenance de la machine avec des répercussions directes en matière d'environnement : fréquence d'intervention, volume d'huile, quantité de filtre, mais également la fiabilité des composants pour une meilleure durée de vie de la machine.

Afin de répondre à l'augmentation du marché de l'occasion et à la demande certains clients intéressés par la réutilisation, nous avons démarré un laboratoire de reconditionnement des machines, aujourd'hui principalement sur des chariots à mât. De plus, nous continuons de promouvoir le marché de l'occasion à travers notre site internet Manitou Used. Ce site propose des machines sélectionnées, évaluées et reconditionnées par nos concessionnaires selon les standards Manitou. Toutes les machines d'occasion sont catégorisées en 4 niveaux de références en fonction de leur niveau de remise en état.

En conclusion, la démarche REDUCE vise à avoir une gestion durable du cycle de vie de la machine (acquisition, utilisation, réparation, réutilisation, fin de vie) afin de favoriser une gestion optimale des ressources pour l'avenir tout en prenant en compte les impératifs économiques de nos clients.

■ LE PROGRAMME REDUCE TCO

Le TCO, c'est quoi ? Le TCO (Total Cost of Ownership) est le coût total de possession d'un bien, plus communément appelé coût d'usage. Cet indicateur prend non seulement en compte les coûts fixes (acquisition, intérêt, loyer, valeur résiduelle...), mais également tous les coûts variables (maintenance, carburant, formation utilisateurs...) liés à l'utilisation de la machine.

* Avec une base moyenne de 20%, et 1 000 heures d'utilisation

** Les bénéfices environnementaux ont été calculés grâce à la réalisation d'une évaluation environnementale en cycle de vie prenant en compte les matières premières, la production, les transports, l'utilisation et maintenance et la gestion en fin de vie de la machine. Les impacts environnementaux ont été calculés avec la solution logicielle d'Analyse de Cycle de Vie e-DEA sur 6 indicateurs d'impact sur l'air, l'eau et les sols.

NOS SITES : NOTRE POLITIQUE HSE (SANTÉ SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT)

Zoom sur quelques chiffres et résultats de nos sites* :



Plus de **16 300**
chariots équivalents
fabriqués



/2 les consommations
d'eaux industrielles
entre 2011 et 2015

*périmètre : France



34,7 cwh
de besoins
énergétiques

4 de nos 6 sites
européens
certifiés



99,6%
de nos déchets sont
recyclés ou valorisés

*périmètre : France



Des actions menées
tout au long du
cycle de vie de
nos produits pour
réduire leur
impact sur
l'environnement



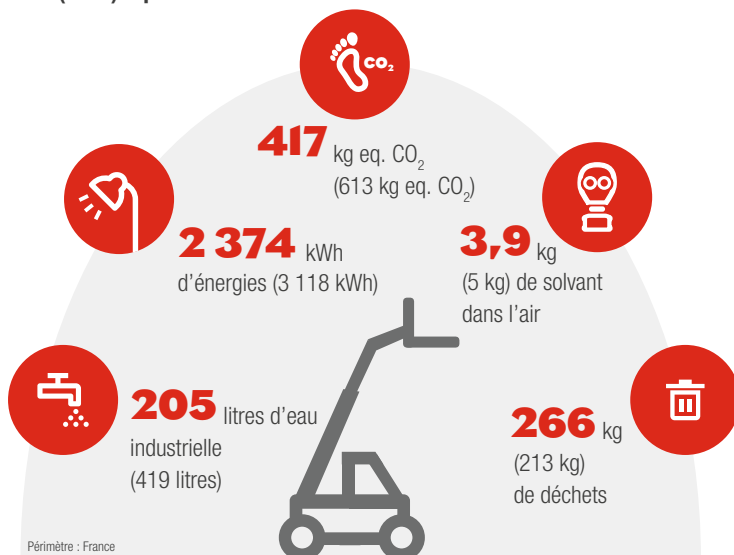
La production ne représente que 1% de l'empreinte environnementale sur tout le cycle de vie des machines. Cependant, nous nous attachons à améliorer notre empreinte à chaque étape du cycle de vie du produit par une gestion rigoureuse et une forte implication de nos collaborateurs. Nos engagements en matière d'environnement sont présentés dans notre politique HSE (santé, sécurité et environnement) déclinée en 5 axes :

- Respecter nos exigences légales et les attentes de nos parties prenantes,
- Impliquer les parties intéressées (les salariés, les fournisseurs, les entreprises extérieures, nos clients),
- Accroître la sécurité et préserver la santé,
- Réduire nos consommations et préserver l'environnement en réduisant les impacts, dans nos usines et de nos produits,
- L'amélioration continue.

Les impacts majeurs sur nos sites sont :

- La consommation d'énergie et les émissions de gaz à effet de serre,
- Les émissions liées à la peinture,
- La production de déchets.

Nos consommations pour un chariot (équivalent MLT 735) en 2015 (2011) représentaient :



* Périmètre Manitou BF (France) et Manitou Italie (sauf si précisé)

■ NOTRE SYSTÈME DE MANAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

Le Management de l'environnement est intégré dans l'organisation globale des divisions MHA et S&S à travers un processus HSE et à l'intégration des revues de Direction QSE. La création en 2015 d'une Corporation métier HSE inter-sites permet le partage de bonnes pratiques et l'apport d'expertise sur divers sujets.

Notre démarche de certification ISO14001 est engagée depuis 2007 et se déploie progressivement sur nos sites. Avec l'objectif de se faire certifier ISO14001 en 2017, notre site de production de nacelles à Candé rentre dans la démarche ; en 2015 il a déjà été mené une analyse environnementale dégageant ses actions prioritaires.



66% de nos sites sont certifiés ou en démarche ISO 14001.

(en volume du Chiffre d'affaires 2015)

■ LA SENSIBILISATION ET LA FORMATION

La communication est primordiale pour sensibiliser les salariés autour de l'environnement. C'est pourquoi la démarche est présentée lors de l'accueil des nouveaux arrivants : chaque semaine pour les opérateurs, chaque trimestre pour les autres salariés. Des communications mensuelles HSE (réunions, articles intranet et affichages) permettent ensuite d'informer les salariés de la réalisation des actions et du suivi des indicateurs environnementaux. De plus, une partie des employés est formée à l'utilisation des kits de dépollution, au travail en atmosphères explosives, à l'utilisation des fluides frigorigènes et au risque chimique. En 2015, Manitou Italie a mis en place des formations ADR (Transport de Marchandises dangereuses) et sur la nouvelle classification des déchets (règlement 1357/2014).

Nous invitons également nos prestataires ou les visiteurs à rejoindre notre démarche de protection de l'environnement à travers les plans de prévention et les consignes générales d'accueil Sécurité Environnement.



La prise en compte de l'environnement à l'origine des projets

Lors d'une nouvelle construction ou de la mise en œuvre d'une installation, les enjeux environnementaux (énergie, déchets, réglementation...) sont intégrés dès le début du projet. Concrètement, la réalisation d'un nouveau bâtiment en 2015 (*France, Ancenis*) a été l'opportunité de mettre en œuvre les solutions les plus performantes afin de maîtriser nos consommations énergétiques et d'assurer le confort des salariés.



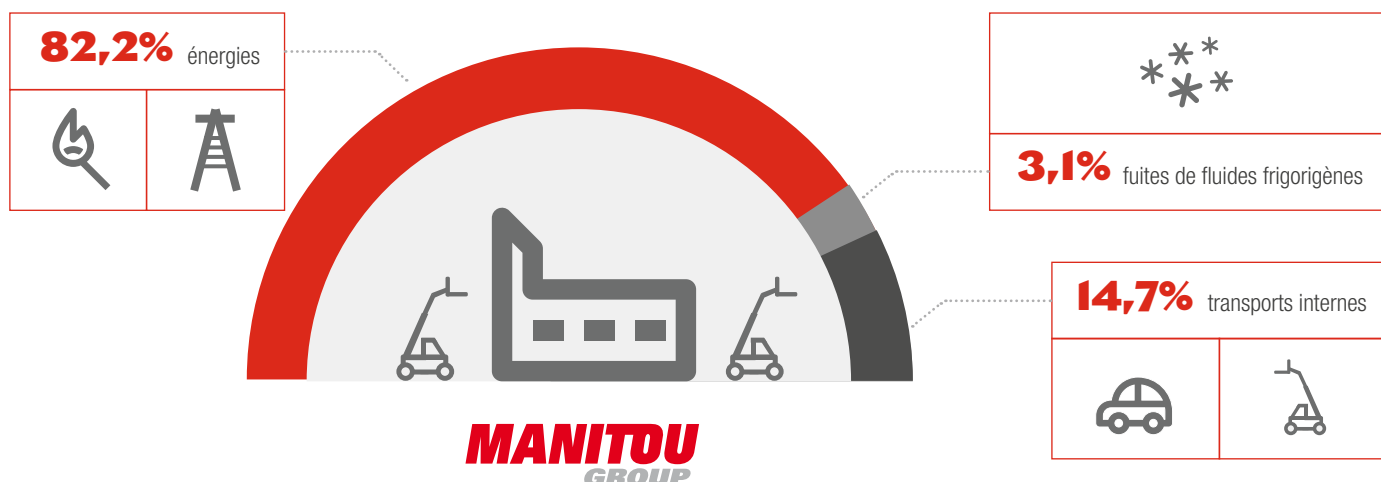
Autour du risque chimique

Le groupe s'est doté d'un nouvel outil d'enregistrement, de suivi et d'évaluation du risque chimique pour tous les produits chimiques utilisés sur les sites français. Celui-ci permet d'identifier les substances pour lesquelles nous surveillons l'exposition des salariés. Les actions de suppression ou de substitution des 26 produits CMR (Cancérogènes Mutagènes Reprotoxiques) restent d'actualité.

Les salariés utilisant ou stockant des produits chimiques suivent une formation au risque chimique.

Afin de répondre au mieux à ses obligations relatives à la réglementation européenne REACH en tant que producteur d'articles, Manitou a relancé en 2015 un groupe de travail. Suite à une campagne réalisée il y a deux ans, nous prévoyons une nouvelle enquête auprès des fournisseurs en 2016.

■ RÉDUIRE NOTRE CONSOMMATION D'ÉNERGIE ET LES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE (GES)



Le bilan annuel des émissions de Gaz à Effet de Serre est l'opportunité de prioriser les actions permettant de réduire notre impact global. Il fait ressortir l'énergie comme le facteur majeur et plus particulièrement la consommation de gaz à hauteur de 63%.

Contexte : Les sites de production et logistiques consomment de l'électricité et du gaz pour leurs usages de confort ou process. En fonction des températures extérieures leur utilisation peut varier : un été chaud pourrait augmenter la consommation d'électricité (climatisations) et un hiver rigoureux entraînerait une consommation de gaz. Les indices de rigueur* de 2014 et 2015 étant approximativement identiques, la part du gaz reste de l'ordre de 57% et donc l'électricité de 43%. Les années 2015 et 2014 ont été similaires au niveau des températures extérieures mais également au niveau des cadences de production sur les sites.

Nos leviers d'actions : la mise en œuvre des actions d'amélioration identifiées lors des audits énergétiques nous a permis de maintenir en 2015 un niveau de consommation d'énergie et d'émissions bas ; et ce, malgré une augmentation de la consommation de gaz (+11%) d'un de nos sites (Laillé) pour lequel l'activité d'application et de cuisson des peintures avait été externalisée pendant 4 mois en 2014 dans le but de remplacer l'installation.

* L'indice de rigueur climatique est le rapport entre un indicateur de climat observé et un indicateur de climat de référence (période trentenaire). Cet indicateur est constitué par des degrés jours unifiés (écart journalier entre la température observée et 17°C).

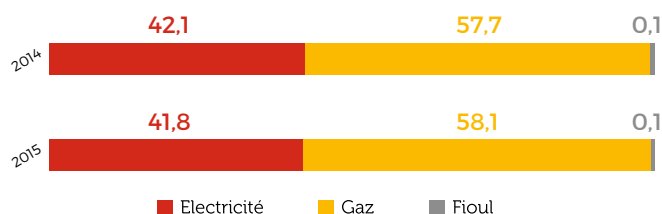
Faits marquants de l'année : Afin de mettre en œuvre un système de Management de l'Énergie et piloter le plan d'actions Énergie, au moins une personne par site a été désignée et a suivi une formation « référent Énergie ».

Émission GES

en kg eq. Co2 par chariot équivalent MLT 735

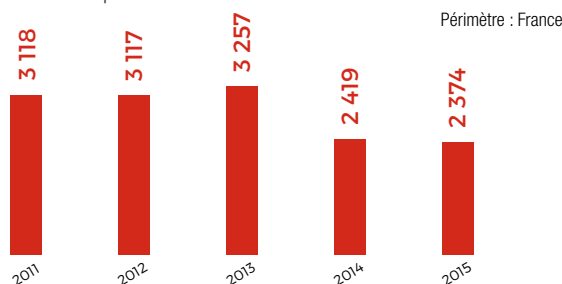


Répartition des sources d'énergies consommées (%)



Consommation d'énergies

en kWh par chariot équivalent MLT 735



LE PILOTAGE DE L'ÉNERGIE SUR UN SITE DE PRODUCTION

« Sur le site d'Ancenis, nous avons commencé par les actions « anti-gaspillage » à moindre coût comme l'optimisation des horloges de programmation du chauffage ou de la climatisation. Nous nous sommes aussi attachés à améliorer la fiabilité des données des sous-compteurs nécessaire à la compréhension de nos usages dans chaque bâtiment. Enfin, les fuites d'air comprimé pouvant représenter une part importante de notre facture d'électricité, nous avons sectorisé les réseaux d'air comprimé grâce à la mise en place de vannes motorisées et à leur pilotage par un calendrier GTCB (Gestion Technique Centralisée des Bâtiments). Ainsi, les compresseurs sont sollicités au juste besoin des activités et les pertes d'air des installations avec échappement (type potence pneumatique) sont limitées. »

Virgile Bellanger, Responsable Maintenance (France, Ancenis)



« Sur le site de Castelfranco, 12 m² de panneaux solaires thermiques ont été installés pour la production d'eau chaude sanitaire permettant ainsi de réduire d'environ 50 MWh la consommation annuelle de gaz naturel. Grâce à la mise en œuvre d'une gestion technique centralisée en 2015, nous pouvons observer la consommation d'énergie en temps réel de chaque compteur électrique et analyser les zones les plus énergivores. En complément, nous avons sollicité un organisme extérieur pour effectuer un audit énergétique nous permettant d'identifier des actions de réduction à mettre à œuvre dès 2016. »

Francesco Bellantoni, Responsable Maintenance Sécurité et Environnement (Italie, Castelfranco)

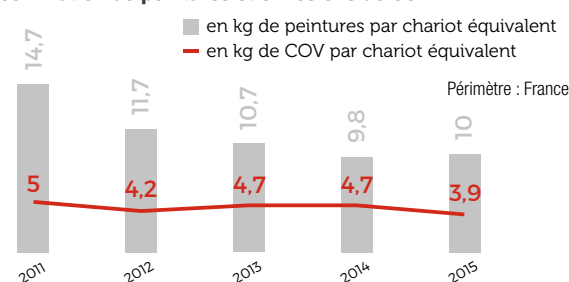
Même si les trajets domicile-travail ne sont pas pris en compte dans le scope du Bilan Gaz à Effet de Serre, nous nous attachons à mettre en œuvre des solutions alternatives pour les collaborateurs, comme une navette gratuite entre la gare et les différents sites d'Ancenis, et des abris à vélos. En 2015, une prime vélo a été instaurée. Ces mesures permettent aux salariés de privilégier les modes de transport moins émetteurs en CO₂. De plus, le forum sur l'intranet du groupe permet également aux salariés qui le souhaitent de covoiturer.

■ RÉDUIRE LES ÉMISSIONS LIÉES À LA PEINTURE

Contexte : Les émissions de composés organiques volatils (COV) sont dues à l'utilisation de solvants organiques dans nos activités d'application de peintures. Elles contribuent à l'acidification, à l'eutrophisation et aux concentrations importantes en ozone troposphérique. Le groupe participe aux programmes visant à réduire ces émissions. Depuis plusieurs années, l'entreprise a éprouvé son procédé de peinture, procédé stratégique intégré à notre savoir-faire. L'apprêt est une peinture en phase aqueuse, alors que la finition est une peinture contenant des solvants afin de répondre à l'enjeu important de qualité de nos produits.

Nos leviers d'actions : Pour réduire les émissions de solvants dans l'air, le groupe peut limiter sa consommation de peintures qui reste liée aux surfaces à peindre, ou utiliser des produits moins solvantés. Nous avons choisi d'être en recherche de produits moins solvantés et des technologies nouvelles applicables aux process en place. Dès 2007, le groupe a mis en

Consommation de peintures et émissions de COV



œuvre un procédé d'application de peinture poudre (0 rejet) sur les mâts et les tabliers des chariots.

La hausse de la consommation de peinture est liée à l'augmentation des demandes de couleurs par nos clients loueurs, (+ 25% entre 2014 et 2015) qui nécessite un nettoyage et une purge des installations à chaque changement de couleur.

La baisse des émissions des COV s'explique par l'utilisation de peintures moins solvantées.

Faits marquants de l'année :



UN ESSAI DE PEINTURE HAUT EXTRAIT SEC ET D'UN NOUVEAU PROCÉDÉ D'APPLICATION (France, Ancenis)

« En 2015, sur le site d'Ancenis, la cabine d'application de finition, qui représente à elle seule 45% des émissions de solvants du site, a été équipée de pistolets électrostatiques qui permettent un meilleur taux de transfert sur les pièces. Cela se traduit par une diminution des consommations de peintures et par conséquent, par une baisse des émissions de COV. La seconde action a consisté à travailler sur la caractéristique des peintures en vue de remplacer celles actuellement utilisées à base de solvants par des produits à « haut extrait sec » contenant moins de solvants. »

Stéphane Bonnier, Technicien de production et expert peinture



TRAVAIL SUR LES ÉMISSIONS DE COV DIFFUSES (France, Candé)

« Lorsqu'en 2014, nous avons observé qu'une part significative de nos émissions de COV étaient générées en dehors de nos cabines de peinture, nous avons mené une action de substitution d'un produit dégraissant par un produit bio. Cette action a nécessité un changement important dans les habitudes des opérateurs mais aujourd'hui ils se félicitent d'éviter l'émission de 300 kg de COV dans l'année, soit une réduction de plus de 60% des émissions du site de Candé. »

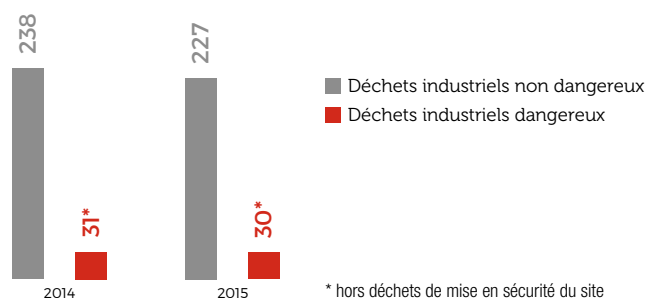
Yannick Bosse, Responsable Maintenance et HSE

■ AMÉLIORER LA GESTION DES DÉCHETS

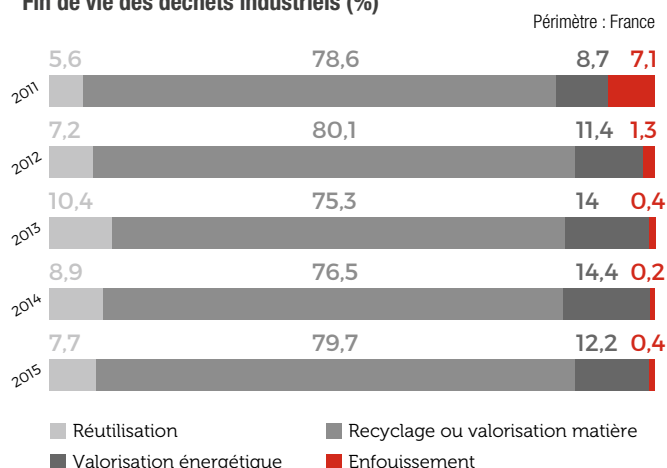
Contexte : Les déchets représentent un enjeu environnemental sur nos sites. Des actions de communication, de valorisation, et d'optimisation ont été menées lors du démarrage de la prestation globale d'enlèvement et de traitement des déchets des sites français. Depuis deux ans, des déchets nouveaux apparaissent dans le bilan global : il s'agit des déchets de mise en sécurité du site générés lors d'un démantèlement d'une installation pour la réhabilitation de la zone. En 2014, ils représentaient 25 tonnes, en 2015, 45 tonnes liées à la réhabilitation des sols de 2 installations d'usinage.

Nos leviers d'actions : Ils se situent sur la qualité du tri à la source, la quantité des déchets générés étant liée à nos volumes d'activité et aux emballages reçus de nos fournisseurs. Les déchets sont orientés vers les filières de valorisation appropriées, où le groupe privilégie en premier lieu la réutilisation, puis le recyclage, la valorisation énergétique, et enfin l'enfouissement maîtrisé. C'est pourquoi nos déchets non dangereux sont quasiment tous réutilisés, recyclés ou valorisés. Seul le site de Beaupréau envoie ces déchets dans un centre d'enfouissement technique local ; un bilan global environnemental nous ayant amené à privilégier exceptionnellement la proximité à la valorisation.

Volume de déchets en kg par chariot équivalent



Fin de vie des déchets industriels (%)



De nombreuses actions sont incluses dans nos bonnes pratiques : le tri et recyclage des gobelets plastiques, le compactage des cartons, le tri des bio déchets, l'isolement des différents plastiques ou le déploiement de praticables durables ou des circuits des protections tissus qui limitent l'utilisation des plastiques et mousses afin de protéger les pièces 1^{ère} monte des chocs et des frottements.

Faits marquants de l'année :

- La prestation d'un équipement de broyage des bois a permis à au site de Laillé de réduire de 48% les rotations de la benne bois.
- Le tri des bouchons plastiques pour une association locale « les bouchons d'amour ».
- Le tri des cerclages plastiques.

Malgré l'attention portée sur cet enjeu, la quantité de déchets générés n'a pas diminué en 2015 ; cela s'explique par les déstockages réalisés en vue de libérer de la place pour stocker toujours plus de nouvelles références.

Comme par exemple, sur le site de Beaupréau où l'on observe la hausse la plus élevée (+65% de Déchets Non Dangereux par rapport à 2014) liée au transfert d'une activité sur un autre site (le magasinage) et le retour de la production d'un chariot (le « M »). Un plan d'actions est en cours.

PROTECTION DE LA BIODIVERSITÉ

Contexte : lorsque les sites sont exploités à proximité de sites naturels protégés, nous prenons les mesures nécessaires de prévention et de protection de la biodiversité. Le site d'Ancenis est par exemple implanté proche du Marais de Grée, une zone classée ZICO et ZNIEFF.

Nos leviers d'actions : afin de réduire également l'impact d'une pollution par les eaux pluviales, les réseaux d'eaux pluviales ont été équipés avant rejet dans le milieu naturel, d'un système de prétraitement par un déboureur déshuileur, contrôlé et nettoyé régulièrement. Par ailleurs, des mesures sont réalisées semestriellement afin de vérifier le bon fonctionnement des systèmes.



Source : Google Map

Dans le cas d'une situation d'urgence, un déversement de produits chimiques liquides notamment, des kits de dépollution sont disponibles, ainsi que des obturateurs de bouches d'eaux pluviales. On trouve sur le site 3 bassins d'orage avec vanne de fermeture. Lors des aménagements de nouveaux bâtiments ou installations, les diverses contraintes (sur la biodiversité, l'utilisation des sols et au niveau du paysage) sont prises en compte.

Faits marquants de l'année : lors du démantèlement des centres d'usinage en 2015, des analyses de pollution des sols ont été réalisées, la zone a été réhabilitée et les déchets béton ont été traités en fonction de leur pollution. Il en a été de même lors de la réalisation d'une nouvelle aire de dépotage de carburant des chariots internes ou d'une aire de charge des chariots électriques, les zones ont été aménagées avec un revêtement spécifique et sous rétention.



Marais de Grée à Ancenis (France)

Source : https://fr.wikipedia.org/wiki/Marais_de_Gr%C3%A9#/media/File:W2377-Ancenis_MaraisGree_0002N8.JPG— libre de droit

■ SYNTHÈSE DES INDICATEURS ENVIRONNEMENTAUX

Indicateur	Unité	2014	2015
Proportion de sites certifiés ISO14001 ou en démarche	Pourcentage du CA généré	57%	66%
Conformité des rejets industriels aqueux	%	94,6%	95,3%
Volume des Déchets industriels	kg / chariot équivalent	269	257
Consommation d'eau	m³/chariot équivalent	1,49	1,48
Consommations de peintures	kg/chariot équivalent	7,8	8,1
Consommations d'huile	kg/chariot	111	125
Consommation d'énergie	kWh/chariot équivalent	2 087	2 130
Chariot équivalent MLT735	Nb de Chariots équivalents MLT735 produit	16 809	16 312
Emissions de COV **	kg COV / chariot équivalent	4,67	3,90
Emissions GES**	kg/chariot équivalent	443	417



Serge FROMENTIN, Agent de Maîtrise
Maintenance Mécanique (France, Ancenis)

UNE ORGANISATION POUR RÉDUIRE NOS REJETS D'EAU

Stockage des eaux des fosses de peinture

« Nous avons mis en place des vannes 'écluse' dans les déversoirs afin de stocker provisoirement les eaux des fosses ; cela permet d'économiser par an 260 m³ d'eau de ville, de réduire d'autant les effluents traités dans la station d'épuration et enfin de conserver les produits de traitement de la fosse. Néanmoins il faut aujourd'hui ajouter un biocide pour éviter les odeurs. »

RÉUTILISATION D'EAUX PERDUES : MOINS DE CONSOMMATION D'EAU, MOINS DE REJETS.

« Les effluents du déminéralisateur (eaux surminéralisées) étaient auparavant directement dirigés dans les eaux usées industrielles. Grâce à une modification technique, ces rejets sont maintenant déversés dans une fosse sous une cabine de peinture qui consommait de l'eau de ville pour les appoints. Cette initiative a été développée également sur les eaux perdues de rinçage d'une cabine. »



Vanne écluse sous les cabines de peinture

4.3 NOTRE EXIGENCE PREMIÈRE : LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ

POUR NOS CLIENTS UTILISATEURS

■ LA SÉCURITÉ DES CLIENTS : NOTRE FORCE

Nous attachons la plus grande importance au respect de toutes les normes en vigueur (bruit, visibilité, stabilité). Il nous arrive de dépasser l'application stricto sensu de la norme lorsque cela permet d'optimiser la productivité tout en garantissant au maximum la sécurité des utilisateurs. Par exemple, le champ d'application de la norme EN15000 étant restreint aux machines à l'arrêt, elle ne couvre pas tous les risques de basculement longitudinal du chariot. Il a donc été décidé de remettre à plat tous les risques en fonction des multiples applications offertes par un chariot télescopique. Cette analyse nous a donc conduit à créer trois différents modes de fonctionnement qui garantissent à l'utilisateur de nos machines un maximum de sécurité, de productivité et de confort selon les applications.

Notre capacité en affaires spéciales à développer des solutions machine/accessoire/services pour assurer une sécurité optimale est reconnue. Répondre à des demandes extrêmement spécifiques en matière de sécurité, dans des environnements exposés aux risques, est devenu une expertise interne.



*Développement de la pince à vérin grosse capacité pour le marché minier pour répondre à la problématique suivante : **Comment assurer facilement, en toute sécurité, l'entretien de vérous gros tonnages tout en évitant les charges suspendues ?***

Connecter le mauvais accessoire ou un accessoire non-homologué, c'est prendre le risque pour un utilisateur de réduire les performances de sa machine, mais avant tout, de mettre en péril sa sécurité. Depuis sa création, la priorité de notre Centre de Compétences Accessoires en Italie repose sur la sécurité du couple machine-accessoire afin d'éviter des applications non adéquates. Chaque couple machine-accessoire suit un processus de validation précis mettant la sécurité au cœur du processus, et permettant de garantir une performance optimisée de l'ensemble. Cette procédure de validation unique amène une sécurité maximum pour la machine comme pour l'opérateur, dans toutes les conditions d'utilisations prévues. En choisissant une solution Manitou, nous souhaitons donner à nos clients la certitude d'obtenir un investissement optimal. Nous appliquons la même rigueur dans la qualification de nos composants et dans nos tests (endurance, banc d'essais, etc.)

De plus, notre offre en matière d'équipements permettant une sécurisation supplémentaire des opérations, est large afin de répondre à toutes les demandes. Pour en citer quelques-uns : le détecteur de présence placé dans les sièges, la pressurisation des cabines, le contrôleur d'état de charge, le frein de parc automatique, le système d'avertisseur de recul moins bruyant appelé « cri du lynx », les caméras, etc.

■ LE CONFORT DE NOS MACHINES : UNE EXPERTISE MISE AU SERVICE DE LA SANTÉ DE NOS CLIENTS

L'ergonomie

Sur les chariots télescopiques tout terrain, nous évaluons les niveaux

d'ergonomie, de confort général et de bruit des gammes (cabine & hors cabine) et n'hésitons pas à consulter les clients sur leurs attentes. Nous intégrons pour cela une expertise ergonomique associée à notre plan de développement produits, dans l'objectif d'optimiser l'ergonomie des postes de conduite et le confort général des chariots. Afin de concevoir des machines plus confortables, nous réalisons des rapports d'évaluation en matière d'ergonomie.

Les critères majeurs de cette action sont d'améliorer la visibilité des cabines et le confort ergonomique du poste de conduite, de faciliter les accès aux postes de conduite, d'homogénéiser la position des commandes sur nos gammes, enfin d'organiser les interfaces homme-machine.

La démarche ergonomique est hébergée au service design, et se concentre notamment sur les usages et les facteurs humains : la démarche de l'ergonomie s'organise autour d'un processus itératif d'analyse du besoin des utilisateurs, d'une démarche créative de solutions innovantes, puis de tests « grandeur nature » de ces propositions afin de confirmer et d'optimiser leurs développements.

Un exemple concret est le joystick conçu et développé au service design, en partenariat avec la R&D, qui est installé sur une grande partie de nos chariots. Son développement est parti d'un constat : comment réduire la fatigue générée par la crispation de la main sur cette commande, qui est l'organe le plus utilisé dans le poste de conduite, tout en proposant une solution confortable et intuitive. La réponse fut d'imaginer une forme accueillant la paume de la main, évitant la tension musculaire, puis de disposer les fonctions de la façon la plus naturelle. Cette commande est aujourd'hui une des références des produits Manitou.

L'équipe design a également réévalué l'espace cabine compte tenu de la population grandissante d'utilisateurs en intégrant les spécificités des grandes zones géographiques : le réglage colonne a ainsi été doublé.



Focus Innovation confort & sécurité : le Comfort Steering System

Plus de confort : un télescopique Manitou est utilisé plus de 1 000 heures par an, principalement pour des applications de chargement et de manutention où la direction est très utilisée. Manitou a estimé que le conducteur faisait environ 3 000 tours de volant par jour. Grâce au Comfort Steering System, 1 seul tour de volant est nécessaire pour effectuer une rotation complète des 4 roues (au lieu de 4). Cette amélioration permet de réduire les efforts et accroît considérablement le confort du conducteur.



Plus de sécurité : c'est le 1^{er} système appliqué à 4 roues motrices permettant d'atteindre une manœuvrabilité encore jamais atteinte jusqu'à présent. Ce système d'une grande précision est basé sur une commande ergonomique qui prend en compte la vitesse des mouvements des roues directrices. Il s'adapte automatiquement en fonction de l'application de la machine pour assurer la stabilité de celle-ci. Le système s'adapte également en fonction de la position de la flèche afin de garantir la stabilité de la machine. Au-delà d'un seuil haut de la flèche, la direction sera automatiquement inhibée de 1 à 4 tours de volant.

Le confort acoustique

Nous nous sommes lancés dans une démarche d'amélioration du confort acoustique et vibratoire en cabine, dans le but de réduire significativement le niveau global des émissions de bruits et de vibrations, mais aussi d'identifier et de supprimer les bruits gênants.

La première grande action a été la montée en compétence de la R&D dans le domaine de la « psycho-acoustique » ou « perception acoustique », expertise vibro-acoustique visant d'une part à déterminer le caractère gênant ou agréable d'un son (via par exemple la mesure de la sonie, de la rugosité, via des jury tests, etc.) et d'autre part à déterminer le niveau d'intelligibilité (par exemple d'un discours à la radio, ou d'une conversation téléphonique en cabine, etc.). Cette phase a été lancée via deux voies distinctes et complémentaires :

- le lancement d'un groupe de travail avec un syndicat professionnel, des entreprises du secteur du machinisme agricole et avec l'intervention de grands experts français en matière de psycho-acoustique. Au plan d'actions : formation, études, et essais.
- la mise en place d'un partenariat avec une grande école d'ingénieurs formant à l'expertise vibro-acoustique, sur une étude de la perception acoustique d'une cabine d'un chariot Manitou. Cette étude nous a permis d'aboutir à un gain significatif en termes de confort.

La seconde grande action a été la prise en compte de contraintes dès la conception des produits en cours de développement (produits pour le marché agricole dans un premier temps, disponibles à l'horizon 2016-2017). Ces contraintes portent sur l'étanchéité acoustique de la cabine et sur son découplage par rapport aux bruits hydrauliques. Les résultats obtenus sont déjà très encourageants.

POUR L'ENSEMBLE DE NOS COLLABORATEURS

La sécurité et la prévention des risques font partie intégrante de la responsabilité sociale et sociétale de l'entreprise. Nos engagements en matière de santé et de sécurité sont présentés dans notre politique HSE (santé, sécurité et environnement). Notre politique est de prévenir les accidents et maladies professionnelles en s'assurant que les risques sont pris en compte dans la gestion opérationnelle des processus de production et dans les projets. Pour cela, l'implication de l'ensemble des acteurs est fondamentale. Nos collaborateurs sont sensibilisés, des actions sont mises en place sur des risques majeurs, et les résultats en matière de taux de gravité et taux de fréquence sont intégrés dans l'appréciation de la performance des managers de production et des équipes HSE (santé, sécurité, environnement).

Salariés*	2013**	2014	Moyenne Secteur***	2015
Taux de fréquence	17,72	15,30	24,6	12,36
Taux de gravité	0,27	0,35	1,2	0,32
Nombre de maladies professionnelles (déclarées)**	12	16		8

*Périmètre France, Italie, États-Unis d'Amérique

** Hors États-Unis d'Amérique

*** Données 2014 du secteur de la fabrication de matériel de levage et de manutention



Un outil industriel à la hauteur de nos ambitions

En 2015, deux projets d'investissement importants se sont notamment inscrits dans une démarche d'amélioration de

la sécurité :

- 2 nouvelles installations automatisées de soudage pour les têtes et tubes de flèches ont été mises en service, représentant un investissement de 450 000 € chacune.
- 2 nouveaux centres d'usinage (consistant à façonner les pièces de métal brut) représentant un investissement de 2,2 M€.



La sécurité dès l'origine des projets !

Le projet : nos motorisations devant évoluer en octobre 2016 (passage de la norme Stage IIIB au Stage IV ou TIER 4 visant à réduire la pollution), nous avons commencé par travailler sur deux modèles destinés au marché américain, la norme évoluant dès janvier 2016 outre-Atlantique.

L'approche : en amont du projet, une équipe d'opérateurs polyvalents, d'assistants techniques d'atelier, et de techniciens de production a été intégrée à l'équipe projet pour faire part des contraintes de production. Ceci a permis aux équipes R&D, Achats, Logistique, de les prendre en compte dès l'origine et ainsi de développer très vite des solutions visant à améliorer l'ergonomie des postes.

Un exemple ? Sur la ligne d'échappement, l'équipe a très tôt alerté les « prototypistes » et les « méthodistes », pour leur faire part du poids important du composant à manutentionner (entre 70 et 80 kg). Ceux-ci ont ainsi pu développer, très en amont, un outillage plus adapté améliorant considérablement l'ergonomie des postes en réduisant les charges à lever.

La première cause des maladies professionnelles reconnues concerne les troubles musculo-squelettiques (TMS), principalement le canal carpien. Dans un objectif de prévention, nous avons engagé avec la CARSAT une démarche importante « TMS Pro » afin de prendre en compte les différents TMS de nos sites (en commençant par le Centre Logistique de Pièces de Rechange et le principal site industriel). Dans ce cadre, une personne de la Direction a été formée sur le « pilotage d'une démarche TMS » et deux préventeurs formés pour l'acquisition du diplôme de Moniteur PRAP (Prévention des risques liés à l'activité physique).

De plus, un certain nombre d'actions ont par exemple été menées en matière d'ergonomie des postes de travail dans le secteur de la mécano-soudure qui représente l'un des métiers clés de Manitou et où les accidents sont plus fréquents : démarche 5S, Kaizen, etc. En 2016, des études basées sur la mise en place d'exosquelettes seront également développées afin de soulager les efforts des opérateurs sur certains postes.



Zoom sur notre plus gros site industriel : déploiement d'une démarche sécurité

Chaque secteur opérationnel définit un plan d'actions HSE spécifique décliné de la politique HSE générale. Afin de veiller au quotidien au maintien des bonnes pratiques opérationnelles, des référents sécurité volontaires sont nommés dans chaque équipe. Des points hebdomadaires sont organisés avec les chefs d'équipe et une synthèse sécurité est diffusée chaque semaine. Le Service Sécurité Prévention mène des audits de sécurité qui sont suivis d'actions terrain très concrètes pour améliorer les conditions de travail : installation de nouveaux équipements (ex. charrette easy wheel guidée en wifi), amélioration des protections individuelles, amélioration de l'ergonomie des postes de travail, groupe de travail sur la pénibilité. Par ailleurs, et dans une démarche de progrès continu, les opérateurs participent à l'identification des risques de leur poste de travail et des points réguliers sont réalisés entre les managers et leurs équipes.

Le travail de prévention que nous menons en partenariat avec notre agence d'intérim (logée au sein de nos locaux), ainsi que notre attachement à la formation générale à la sécurité des intérimaires (une trentaine de sessions en 2015) et leur formation au poste de travail, ont porté leurs fruits.

Intérimaires*	2013	2014	2015
Taux de fréquence	50,8	46,5	18,5
Taux de gravité	0,58	0,36	0,15

*Périmètre France, Italie

15,2% des heures de formation ont été consacrées à la sécurité en 2015 dont :

- 38% à la conduite de chariots et nacelles
- 28% à la conduite de pont roulant
- 13% formation sauveteur secouriste du travail
- 11% formation Incendie
- 9% à la conduite de gerbeurs



10
formateurs internes*

*Périmètre France



Ergonomie des postes de travail dans notre Centre Logistique de Pièces Détachées (CLPR) : le fruit de la mobilisation !

Courant 2010, une démarche de cotation ergonomique des postes de travail a été lancée. Au terme de 5 années d'améliorations successives, la CARSAT a salué la démarche du site CLPR et les résultats obtenus. L'ensemble des actions engagées pendant 5 ans a en effet été intégré fin 2014 dans le nouveau dispositif TMS PROS.

Au total, 26 postes de travail avaient initialement été cotés au sein de l'entrepôt, avec des résultats perfectibles (Cotation en 5 catégories de sollicitations physiques : dos, épaules, coudes-mains, genoux, vibration).

2010

Bon : 27% des postes
Moyen : 31%
Mauvais : 42%

2015

Bon : 54% des postes
Moyen : 42%
Mauvais : 4%

Le dernier poste de travail côté « mauvais » devrait disparaître début 2016 avec l'implantation de nouveaux outils d'aide à la manutention (ventouse, table élévatrice...).

Cercluse pneumatique spécifique



Suppression du cerclage manuel. Amélioration de l'ergonomie et de la sécurité.

Manutention colis par ventouse



Diminution du port de charge par une manutention assistée des colis.

4.5 RENFORCEMENT DE LA FILIÈRE ET DE NOS PARTENARIATS

Le groupe accorde une importance particulière au dialogue qu'il entretient avec ses fournisseurs, ses concessionnaires, et les acteurs du territoire. La démarche RSE s'appuie sur la création de valeur partagée avec l'ensemble de ces acteurs clés.

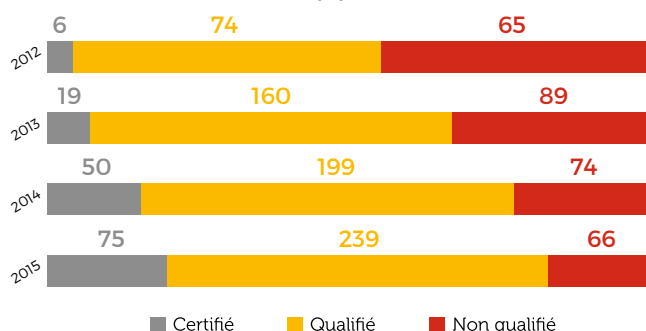
ACHATS RESPONSABLES

Nous déployons, en cohérence avec nos valeurs, une politique d'achats qui ambitionne de créer avec nos fournisseurs une relation durable, équilibrée et créatrice de valeur pour l'ensemble des parties prenantes.

L'accent a été mis sur les domaines suivants :

La performance durable et responsable : le travail réalisé en 2015 a permis d'améliorer encore les bons résultats constatés depuis 2012. En effet, 80% des fournisseurs (en volume d'achats) évalués ont atteint en 2015 le niveau de performance requis. Il est primordial de rappeler que l'amélioration de la performance de nos fournisseurs a un impact direct sur la performance de nos machines et la satisfaction de nos clients tout en renforçant la rentabilité de nos fournisseurs. Nous sommes clairement dans un système vertueux.

Résultats cotation fournisseurs (%)



Résultats de la cotation fournisseurs évalués :

- Note < 70/100 => Non Qualifié
- Note > ou = 70/100 ; Note < 90/100 => Qualifié
- Note > 90/100 => Certifié



Ensemble des fournisseurs récompensés en 2015 et des équipes

Il est d'ailleurs important de souligner cette performance et c'est la raison pour laquelle, lors de notre Convention Fournisseurs 2015, certains fournisseurs ont été récompensés soit pour leur performance opérationnelle soit pour une action remarquable que Manitou souhaitait mettre en avant.

Nous avons également présenté lors des Elevation Days certaines « bonnes pratiques » autour de la RSE associant certains de nos fournisseurs partenaires et l'un de ces sujets a été primé par le jury pour la plus grande satisfaction et fierté de ce fournisseur et des équipes concernées.



Cérémonie des trophées Elevation 2015

Pour faire face à ces nouveaux enjeux, les critères d'évaluation de la performance des fournisseurs évolueront à partir de 2016 en les enrichissant en particulier de critères sur la maîtrise des risques par les fournisseurs et de critères RSE renforcés. Cette nouvelle cotation RSE des fournisseurs a été testée auprès d'un panel représentatif avant déploiement pour s'assurer de la pertinence et de la bonne compréhension des enjeux.

Auto-évaluation RSE autour des thèmes suivants :



Ressources Humaines



Offre responsable



Santé & sécurité



Environnement



Appro & fournisseur



La performance durable s'inscrit aussi dans la gestion des coûts de fonctionnement de l'entreprise. Nous avons par exemple réduit de 12% le volume d'impressions en 2015 suite à la signature d'un nouveau contrat de 5 ans avec notre partenaire et grâce, entre autre, à la mise en place d'un système d'impression par badge et de suivi des consommations. C'est un exemple de partenariat « gagnant-gagnant » où chacun trouve son intérêt à la fois économique et environnemental.



380 K€ de dépenses auprès des entreprises du secteur adapté : prestations de nettoyage, l'entretien des espaces verts et prestations de services. (France)

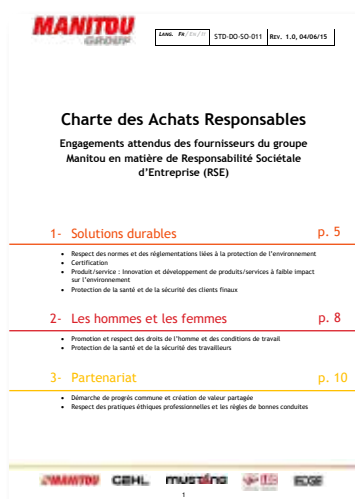


Cas pratique : Comment avons-nous réussi à maintenir 75% de la production de nos contrepoids en France ?

Nos équipes ont engagé avec la Fonderie et Mécanique Générale Castelbriantaise (FMGC) située à Soudan, un partenaire historique, un travail collaboratif autour d'optimisations techniques et d'actions de productivité partagée : tout le process des finitions (ébarbage, peinture, etc) est étudié à la loupe. Résultat : Les contrepoids seront avec une surface rugueuse plutôt que brillante et lisse, et donc moins coûteuse.

Ce travail collaboratif a permis à notre fournisseur de maintenir son niveau historique d'activité face à une concurrence chinoise, collaboration qui s'est matérialisée par la signature d'un contrat sur 3 ans.

En 2015, nous avons déployé notre Charte Achats Responsables auprès de nos fournisseurs majeurs. Cette charte détaille les engagements attendus des fournisseurs sur les trois axes majeurs du groupe : les solutions durables, les hommes et les femmes, et les partenariats. En 2015, plus de 150 fournisseurs se sont engagés avec Manitou autour de ces valeurs, couvrant ainsi plus de 55% des Achats. Ce déploiement va se poursuivre sur 2016, avec l'ambition à terme (2018) de couvrir 80% des volumes d'achats.



En 2015, plus de 150 fournisseurs se sont engagés avec Manitou autour de ces engagements RSE, couvrant ainsi plus de 55% des Achats.

Par ailleurs, ce sont plus de 200 fournisseurs qui peuvent désormais accéder à l'extranet fournisseurs. Celui-ci permet de diffuser aux fournisseurs les avancées significatives de la démarche RSE du groupe, d'informer et de recueillir des informations liées à la réglementation REACH sur les substances chimiques. Il permet également de partager les évaluations de performance trimestrielles et de suivre les plans d'actions associés. De nouvelles fonctionnalités ont été déployées en 2015 et de nombreuses autres tel que l'EDI (Electronic Data Interchange) et l'échange de données techniques) sont planifiées sur 2016.

Au-delà de ces quelques exemples, nous allons lancer officiellement notre projet Value UP en 2016 permettant de relancer une dynamique de performance en lien avec les orientations du Groupe et des Divisions. Ce projet, qui trouve ses fondements dans l'animation d'une



relation durable et équilibrée, confirme bien sur les ambitions du Groupe en matière de réduction des coûts et de pilotage des risques. Il met par contre davantage l'accent sur la création de valeur et sur des approches collaboratives renforcées et structurées. Une illustration en la matière est le développement, mené en partenariat avec l'un de nos fournisseurs majeurs, d'une solution d'hybridation hydraulique (« Eco-Booster »), présentée ensemble lors du salon professionnel mondial Agritechnica en novembre 2015.

Nous souhaitons également, développer et animer des « cercles de réflexion » (« Think Tank ») de façon à rassembler, autour d'un sujet donné, les compétences des fournisseurs et de Manitou pour identifier et mettre en œuvre des actions d'optimisation et de création de valeur.



Enfin, Value Up a pour ambition de poursuivre notre action sur le renforcement du tissu de PME régional en travaillant sur la création d'une filière « Off Highway », sous une forme à définir, qui permettra à ces PME de se regrouper, de structurer des offres communes, de mettre en œuvre des innovations, de mutualiser des compétences et/ou des investissements... bref leur donner l'opportunité d'être plus fortes, plus agiles et d'accompagner le développement de nos activités et de nos ambitions respectives.

Eco-Booster, Agritechnica 2015

NOTRE RÉSEAU & NOTRE TERRITOIRE

■ AVEC NOS CONCESSIONNAIRES

Le groupe a lancé une Charte Qualité Globale auprès de ses concessionnaires. Développée afin de proposer à notre réseau un outil de progression et de développement, elle permet d'échanger et d'évaluer nos concessionnaires sur les aspects commerciaux et de services. Afin d'impulser une dynamique en matière de RSE mais également d'identifier des bonnes pratiques, nous avons créé au sein de cette charte une rubrique RSE. Les concessionnaires auront désormais un score RSE dans lequel ils retrouveront leur évaluation sur différents points : le suivi des compétences de leurs équipes, la formation, la gestion de la santé et la sécurité, et la gestion de l'environnement. Ce tout nouvel outil a été déployé auprès de quelques concessionnaires français en 2015.

Nous attachons beaucoup d'importance également au déploiement du programme REDUCE dans le réseau. Avec 1 400 concessionnaires répartis dans le monde entier, nous visons en premier nos filiales situées dans les zones plus sensibles au sujet de la consommation, pour les aider à transformer REDUCE en argument de vente additionnel. Nous avons mis à leurs dispositions un ensemble d'outils permettant de promouvoir la démarche et de répondre aux questions des clients. Un e-learning REDUCE est d'ailleurs en cours de déploiement auprès des vendeurs.

Enfin, nous espérons que notre Challenge Elevation, que nous menons une fois par an, trouvera des perspectives intéressantes au sein de notre réseau.

■ AVEC LES ACTEURS DU TERRITOIRE

Une plateforme d'innovation sur le machinisme agricole en gestation

Depuis quelques années, le groupe œuvre conjointement avec la région Pays de la Loire et d'autres acteurs de la filière Machinisme Agricole et Off Road à faire grandir un projet de PRI, Plateforme de Recherche et d'Innovation. Ce projet vise à mutualiser des moyens d'essais lourds et des expertises. Concrètement, il s'agit de faciliter l'accès à des structures existantes, voire d'investir de façon conjointe dans de nouveaux moyens (bancs dynamiques d'efforts, chambres climatiques ou acoustiques, pistes d'essais normalisées, etc.). Ce centre d'essais permettrait au groupe de disposer de moyens parfaitement adaptés.



Ce projet a déjà porté ses fruits : Nos équipes essais profitent dans le cadre de la PRI des infrastructures de l'armée à côté d'Angers (Maine et Loire) pour y observer le comportement des machines sous des températures allant **de -25°C à +46°C**. Objectifs : vérifier différents comportements de la machine et de la cabine : désembuage, climatisation, chauffage, rayonnement solaire...

Les écoles

L'année 2015 a été l'occasion de mettre en place des partenariats avec des écoles et Universités dans la région du siège, sélectionnées par la qualité de leur programme de formation (Audencia Group, ESSCA, ICAM, IUT – Université de Nantes). Ces partenariats prennent des formes différentes en fonction du profil de chaque école ou université : participation aux forums de recrutement, actions pédagogiques, offres de stages et d'alternances, proposition de projets de consulting, projets de recherches, etc.



Une forte implication pour la nouvelle génération de soudeurs (USA)

En parallèle, depuis fin 2014, Manitou Americas est entré en partenariat avec le lycée de Madison, permettant ainsi aux lycéens de la région de découvrir nos métiers et les aider ainsi à choisir une formation. Manitou Americas a subventionné l'un des programmes accessibles aux jeunes sur les méthodes de soudure pour lequel neuf étudiants sont actuellement inscrits. Le gouverneur du Dakota du Sud ainsi que le recteur de l'académie ont souligné l'importance de ce projet et l'impact non négligeable du groupe dans l'aide à retenir la main d'œuvre dans le Dakota du Sud, état où le turn-over de nos soudeurs est très important du fait des puits de pétrole.



Grâce au challenge Elevation, Manitou s'engage contre le décrochage scolaire (France)

Le principe est simple : certains jeunes n'imaginent pas les métiers qui pourraient être les leurs demain. Et venir rencontrer des salariés et visiter une usine est forcément un vrai « plus » pour eux. C'est ce qui a été organisé fin 2015, sur le site d'Ancenis et sur celui de Candé. Sous forme de « speed dating » avec divers collaborateurs, qui ont pu leur expliquer leur métier ainsi que d'une visite d'usine, histoire de comprendre comment on fabrique un chariot ou une nacelle. Au programme de l'année 2016 : rédaction de portraits de collaborateurs, réalisation d'un film sur les femmes de l'industrie, et un voyage à vélo.



Les organisations locales

Plusieurs actions ont été menées tout au long 2015 illustrant l'importance que Manitou Americas donne à son empreinte sur le territoire. Certaines d'entre elles ont permis, non seulement, d'améliorer de manière significative le quotidien de bons nombres de personnes au sein de la Communauté mais aussi d'avoir un impact direct sur l'environnement. Nous avons choisi d'en illustrer deux :



Habitat for Humanity

Les salariés de Manitou Americas donnent de leur temps sur plusieurs samedis pour participer au projet de construction de deux maisons pour le compte de cette ONG qui œuvre pour l'accès au logement. L'entreprise a fait un don de machines et propose également d'autres équipements et accessoires pour la période des projets de construction.

Grace au nouveau programme « New Rescued Wood » en 2016, les employés bénévoles vont désormais avoir l'opportunité d'être formés au traitement des arbres qui ont été contaminés par les parasites. Le bois étant le matériel principal utilisé pour la construction des maisons aux États-Unis.



United Way

Les principaux domaines d'actions de cette ONG présente dans le monde entier sont l'éducation, la santé et le soutien économique aux communautés.

Cette année les donations réalisées par les salariés de Manitou Americas ont augmenté de 20%, le groupe ayant rassemblé plus de \$18,000. Cet effort significatif des collaborateurs a permis à l'entreprise d'être reconnue dans la liste des « Leaderboard 2015 » pour les entreprises ayant rassemblé le plus de fonds au sein de la communauté.

4.5 EMPLOYEUR ENGAGÉ

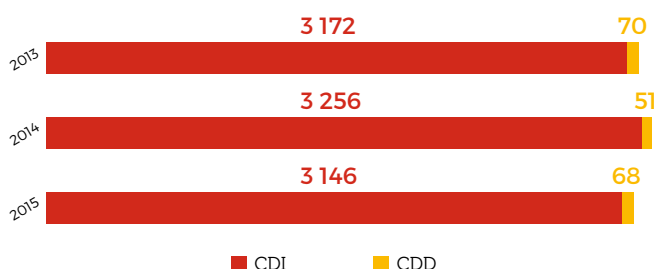
La nouvelle feuille de route du groupe Manitou pour 2015-2018 s'organise autour de 4 grands axes parmi lesquels les femmes et les hommes de notre groupe. Dans cette nouvelle feuille de route, la fonction RH s'engage à délivrer une croissance durable et profitable grâce à la performance de nos collaborateurs et de nos processus, et grâce à la culture de notre groupe, au travers de 5 priorités :

- Renforcer le partenariat business
- Accompagner la transformation du groupe
- Valoriser notre capital humain
- Engager nos collaborateurs
- Moderniser la fonction RH

Nous sommes effectivement convaincus que notre leadership dans les produits et services se construit durablement autour d'hommes et de femmes qui incarnent la culture du groupe autour du monde. Notre engagement en tant qu'employeur est guidé par notre priorité accordée à la santé et à la sécurité, par la performance et le développement professionnel de nos collaborateurs, ainsi que par l'encouragement à la mobilisation des équipes.

Mieux nous connaître avec quelques chiffres clés :

Évolution des effectifs sur 3 ans



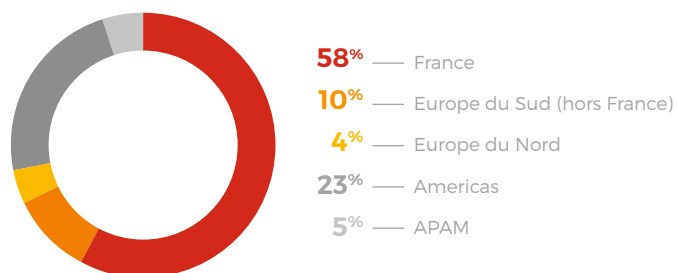
DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES

Notre politique Ressources Humaines a pour ambition d'accompagner les managers, développer les compétences et fidéliser les talents.



256 recrutements en CDI en 2015
98% de l'effectif en CDI

Répartition des effectifs au 31 décembre 2015 par zone géographique



L'employabilité des collaborateurs est au cœur de notre responsabilité sociale : polyvalence dans nos sites de production, développement des compétences et mobilité interne sont des axes clés de notre politique de gestion des Ressources Humaines.

Plusieurs processus Ressources Humaines sont en place afin de développer la gestion de carrière et la mobilité :

- Chaque collaborateur cadre du groupe bénéficie d'un entretien annuel, moment particulier d'échange avec son manager, au cours duquel sont identifiés ses forces et ses axes de développement.
- L'OPR (Organization and People Review) est une revue annuelle permettant de mettre en place les actions nécessaires à l'amélioration des organisations et des collaborateurs, au développement des compétences et à l'identification des talents à l'échelle du groupe.



13,5 h de formation en moyenne par salarié

Un système d'entretien annuel informatisé pour tous les cadres du groupe

Effort de formation de **2,22%** de la masse salariale

Près de **45%** des effectifs du groupe fidèles depuis plus de 10 ans

■ LA FORMATION, AU CŒUR DE NOTRE ENGAGEMENT

Pilier de l'évolution professionnelle, la formation est un point clé pour la réussite du groupe. Cela se traduit par un taux d'accès à la formation de 64% en 2015 et par une moyenne de 13,5 h de formation pour chaque collaborateur.

Nous nous donnons comme objectifs d'accompagner nos collaborateurs dans l'adaptation continue au poste de travail, dans le développement des compétences et des savoir-faire, et dans l'amélioration éventuelle du savoir-être. Notre offre de formation combine pour cela : des mises en situation, des retours continus des managers tout au long des missions menées au cours de l'année, et des formations internes et externes. L'orientation des formations est guidée par les priorités stratégiques du groupe et s'articule autour de 7 axes :



Dans le contexte actuel de transformation de notre groupe, nous considérons que l'engagement, l'implication et l'action de nos managers sont des éléments clés de la réussite de notre nouvelle feuille de route. Afin d'accompagner notre management dans l'évolution du groupe vers une dimension entrepreneuriale et responsable, nous avons revu notre offre de formation avec un nouveau Parcours Manager, progressif et modulaire, afin de mieux nous adapter aux besoins de chacun. Tout manager se verra ainsi proposer systématiquement un parcours de formation dans les 6 mois de sa prise de fonction. Sur la région APAM, la formation Management a quant à elle été étendue de Singapour à l'Inde et l'Australie.

42% de l'effectif du groupe est situé hors de France. Développer et valoriser notre exposition internationale est indispensable. Ainsi, la mobilité internationale contribue résolument à diffuser nos valeurs et à favoriser les développements individuels : 18 collaborateurs étaient ainsi en mobilité internationale en 2015.

L'alternance est également un moyen privilégié d'attirer nos collaborateurs de demain. Sur les sites français, 34 alternants apprennent ainsi leur métier dans un contexte alliant théorie et pratique.



ZOOM : la 5^e promotion Tech SAV se lance !

Nous avons lancé en 2015 notre 5^e promotion de techniciens Service Après-Vente. 4 collaborateurs issus de différents services ont ainsi entamé un parcours de formation de 2 ans afin d'acquérir toutes les compétences nécessaires pour intégrer un métier du SAV, au travers d'enseignements techniques, de cours d'anglais et d'immersion au sein de différents services, de nos filiales et de notre réseau. Cette formation interne traduit notre volonté de renforcer les compétences de nos collaborateurs, d'encourager et d'accompagner la mobilité interne sur ses métiers stratégiques. Chacun d'entre eux peut bénéficier de l'expérience et des compétences de son parrain, issu de la 4^e promotion.



Chiffres clés :

- 4 promotions déjà réalisées depuis 2002, et 1 promotion Supply Chain lancée.
- 19 salariés « diplômés » de la promotion Tech SAV.
- Des métiers: Technicien SAV itinérant, Hotliner, Formateur, Responsable de Zone Après-Vente, Animateur Support Produits, Responsable Après-Vente en filiale, Technicien Garantie, Rédacteur Dessinateur Documentation Technique.

■ UNE STRUCTURE DE RÉMUNÉRATION ATTRACTIVE ET MOTIVANTE

Accompagner le développement de nos collaborateurs passe par une politique de rémunération cohérente, équitable et attractive. Nous encourageons et reconnaissons la contribution de chacun à la performance de l'entreprise et à la satisfaction de nos clients. La cohérence des rémunérations interne est assurée grâce à l'utilisation d'une méthode d'évaluation des postes pour l'ensemble du groupe. La politique salariale de chacun des pays est mesurée chaque année par rapport à l'inflation, avec une hausse moyenne des salaires supérieure à celle-ci. La notion de rémunération va bien au-delà du salaire de base : les collaborateurs du groupe bénéficient notamment d'une rémunération individualisée avec, selon les pays, des systèmes de rémunération variable pour nos cadres et d'intéressement, permettant de reconnaître les performances individuelles et collectives. Ainsi, Manitou Americas a mis en place en 2015 un système d'intéressement afin d'associer les équipes aux résultats de l'entreprise.

Le montant global des rémunérations versées, charges sociales comprises, est en augmentation de 0,5%. Parallèlement, les effectifs inscrits ont diminué de 4,8%. (*Périmètre USA, France (hors LMH), Italie*).

Nous avons souhaité, afin de mieux répondre aux interrogations légitimes de nos collaborateurs, mettre en place un Bilan Social Individuel, envoyé

chaque année au domicile de nos 1 800 collaborateurs français. Ce document pédagogique détaille de manière exhaustive les différents éléments, financiers ou non, de leur rémunération globale : rémunération fixe, complémentaire et collective, ainsi que les différents avantages perçus sur l'année écoulée.

RENFORCER LA DIVERSITÉ

Nous sommes convaincus que la diversité est une richesse et un levier de performance, et souhaitons ainsi prendre en compte et valoriser les diversités.



La diversité du groupe Manitou, c'est :

- 13,5% des salariés du groupe sont des salariés de 55 ans et plus
- 23,1% des salariés du groupe ont moins de 35 ans
- 17,7% de femmes dans les effectifs mondiaux du groupe (dont 21% parmi les cadres)
- 31 nationalités dans le groupe

Une Charte pour la promotion de l'égalité professionnelle a été signée en 2015 et vise à renforcer notre engagement à :

- Garantir l'égalité de traitement et la non-discrimination au sein du groupe,
- Assurer l'égalité des chances tout au long de la vie de nos collaborateurs, indépendamment des différences ethniques, culturelles et sociales,
- Faciliter une représentation diversifiée de tous les groupes démographiques au sein de nos populations, à travers nos processus d'embauche, de fidélisation et de développement des collaborateurs.

Ces principes sont inclus dans notre politique Ressources Humaines, afin de garantir la transparence et l'objectivité de nos procédures, conçues non seulement pour se conformer à toutes les lois applicables, mais également dans le but d'améliorer l'environnement de travail et de promouvoir la diversité de cultures, de pensées et d'expériences. Nous souhaitons ainsi communiquer et sensibiliser toutes les équipes sur le sujet et diffuser les bonnes pratiques de gestion et de management à l'ensemble de nos collaborateurs.

Différents programmes sont rythmés par des initiatives portant sur 3 enjeux principaux : le développement de l'emploi des collaborateurs en situation de handicap, la place des seniors dans l'entreprise, et la promotion de l'égalité entre les hommes et les femmes.

■ **L'égalité professionnelle** est un élément fondamental de la culture de notre groupe. Les différentes études menées au cours de l'année 2015 sur l'égalité entre les femmes et les hommes ont confirmé notre attention particulière portée à ce domaine. Nous nous sommes par ailleurs engagés à mettre en œuvre des actions volontaires pour continuer à améliorer cette égalité, notamment en renforçant la représentation féminine dans les métiers techniques et industriels. Nous avons ainsi signé un accord triennal sur l'égalité entre les femmes et les hommes avec les partenaires sociaux en février 2015. A l'issue de la première année d'application, 80% des 10 objectifs fixés ont été remplis :

- garantir l'égalité de traitement dans le process de recrutement (rédaction du guide du recrutement),
- mettre en place la Charte pour l'égalité professionnelle,
- faciliter l'exercice du rôle d'encadrement par la population féminine,
- favoriser l'accès des femmes à des postes d'encadrement à compétences et performances égales,
- développer notre réseau interne féminin,
- proposer des entretiens de départ et/ou de retour de congés familiaux pour favoriser la promotion professionnelle de chaque collaborateur bénéficiant d'un congé familial et faciliter l'aménagement des horaires au retour des différents congés,
- analyser et réduire les écarts de rémunération non justifiés sur 2015 (allocation d'un budget spécifique de 50 000€),
- mettre en place le télétravail,
- créer et diffuser un guide de la parentalité,
- prendre en charge le congé paternité à 100%.



Parmi les objectifs de notre accord figure la constitution d'un réseau féminin. Baptisé « Women by Manitou Group », ce réseau féminin mis en place en 2015 rassemble des femmes de nombreux départements de l'entreprise. Autour des valeurs travail, respect, tolérance et solidarité, elles agissent de manière concrète pour faire évoluer les mentalités et améliorer l'égalité professionnelle réelle entre les femmes et les hommes à tous les niveaux de l'organisation.

■ Depuis fin 2014, la Direction des Ressources Humaines a engagé une démarche visant à améliorer la transmission des compétences et la **coopération intergénérationnelle**. 6 métiers clés ont été identifiés parmi lesquels la soudure et la Recherche & Développement. L'objectif est d'anticiper progressivement les départs en retraite et de proposer des dispositifs de transmission des compétences et garantir ainsi la pérennité des connaissances au sein de l'organisation. Les salariés de 50 ans et plus dans ces métiers pourront ainsi intervenir lors de formations internes en qualité d'experts et former des jeunes salariés à leurs métiers. Nous encourageons également le recrutement d'alternants et continuons pour cela de mettre en place des partenariats avec des écoles techniques, d'ingénieurs, mais aussi des universités généralistes.

■ L'année 2015 a été l'occasion de définir une nouvelle politique d'**emploi des personnes en situation de handicap**. Grâce à l'implication de tous, la stratégie d'un emploi durable de personnes en situation de handicap a été revue et est accompagnée d'un plan d'actions qui s'articule autour de 3 axes : 1. informer, sensibiliser et former tous les acteurs de l'entreprise, 2. accompagner les personnes rencontrant des situations de handicap, 3. renforcer les partenariats avec les entreprises des secteurs protégés et adaptés. Au travers de la Charte d'engagement en faveur des personnes en situation de handicap, notre groupe inscrit dans sa culture la stratégie d'emploi durable des personnes en situation de handicap.



En 2015, la part des personnes en situation de handicap est passée de 3,21% à 3,39%

APPROFONDIR LE DIALOGUE SOCIAL

En 2015, nous avons souhaité renforcer le dialogue social en créant une Direction des Relations Sociales. L'objectif est de permettre, grâce à une direction dédiée rattachée à la DRH groupe, le renforcement de la politique sociale du groupe en France. Le Directeur des Relations Sociales est ainsi en charge de coordonner le dialogue en intégrant les différents acteurs des Relations Sociales, de la Direction des Ressources Humaines, les Directions de site, Représentants du personnel et organisations syndicales.

Durant les négociations annuelles obligatoires 2015, nos échanges avec les partenaires se sont tendus autour de la répartition de l'augmentation des salaires, alors qu'un consensus avait été trouvé sur l'enveloppe d'augmentation globale. Les différentes organisations syndicales ont ainsi régulièrement appelé à des mouvements sociaux sur les sites industriels pendant le 1er semestre. La communication n'étant pas rompue et dans une volonté d'avancer ensemble, la Direction a proposé d'anticiper l'ouverture des négociations 2016 au cours du deuxième semestre 2015. Au cours de cette négociation, le dialogue a été serein et les échanges constructifs, permettant de conclure un accord unanime.

Ces événements ont confirmé notre attachement à privilégier le dialogue et la concertation avec les partenaires sociaux. De nombreux thèmes ont ainsi

pu être analysés en groupes de travail ou lors de négociations en 2015, notamment la GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et Compétences), les salariés en situation de handicap, l'organisation du travail, les rémunérations, la restauration d'entreprise, le contrat de génération, les mobilités temporaires intersites de non-cadres en France... Les différents échanges en 2015 ont par ailleurs donné lieu à la signature d'un accord permettant le don de jours de repos au profit d'un collaborateur dont l'enfant ou le conjoint est gravement malade.

MOBILISER ET RECONNAÎTRE LES ÉQUIPES

■ LA RSE, LEVIER D'ENGAGEMENT DE NOS COLLABORATEURS

Nous sommes conscients que la RSE peut constituer un levier important pour la fidélisation et l'engagement des collaborateurs. La mobilisation reste un enjeu fort pour le groupe car compte tenu de la diversité culturelle de nos différentes filiales à travers le monde, les différentes sensibilités d'un marché à l'autre, la compréhension du sujet RSE et les attentes sont extrêmement différentes. Nous avons donc fait le choix de laisser à nos filiales la liberté de s'approprier nos engagements afin d'en décliner leurs actions, propres aux enjeux de leurs marchés. Cette démarche est évidemment moins rapide pour le déploiement mais elle nous semble permettre un meilleur ancrage des sujets, car l'appropriation par les équipes est meilleure, et l'alignement avec les attentes de leurs marchés est plus logique. Voici quelques exemples de cette dynamique en 2015 :

- Manitou Americas : accélération de son implication dans la vie des communautés locales dans les régions des différents sites de production.
- Manitou Australia : levier de mobilisation pour ses équipes en créant des moments de partages et de rencontres, et pour son réseau de concessionnaires à travers des projets sociétaux.
- Manitou Brésil : intégration de projets opérationnels (sécurité, gestion des déchets, etc.) dès la création de la filiale pour rechercher une optimisation des coûts et des process.
- Manitou Asia : levier de mobilisation pour ses équipes à travers un projet social sur son territoire.

En 2015, une carte dépliant en poster a été distribuée à l'ensemble des collaborateurs du groupe. Son objectif était d'expliquer à chacun les objectifs et les actions du plan Elevation ainsi que les implications pour toute la chaîne de valeur du groupe.



Pour créer un sentiment de coresponsabilité et une émulation autour du plan Elevation, nous mettons en place chaque année les Elevation Days, une semaine d'animations sur l'ensemble des sites pendant laquelle se clôture le challenge :



LES ELEVATION DAYS

- Une semaine à travers le groupe pour mobiliser.
- A l'agenda : éco-conduite, déjeuners-conférences sur les projets clés de l'année, films de sensibilisation, quizz, petit-déjeuners avec une diététicienne, stands de producteurs locaux, vente de paniers bios, lancement d'initiatives dans les filiales, etc.

LE CHALLENGE ELEVATION

- **Objectif** : récompenser et promouvoir les meilleurs projets et actions RSE.
- **Ouvert à** : l'ensemble des collaborateurs du groupe et à ses parties prenantes externes.
- **2 catégories** : les projets structurants et les améliorations du quotidien.
- **3 prix** dans chaque catégorie : Bronze, Argent et Coup de Cœur du jury.
- **Votes** : 50% collaborateurs, 50% jury.

LES ÉCO-GESTES SIMPLES

L'ensemble des éco-gestes simples est disponible sous forme de posters sur l'intranet dans différentes langues : eau, déchets, énergie, papier, etc.

- **La newsletter mensuelle HSE** est l'occasion de revenir sur ces bonnes pratiques.
- **Le projet « Origami »** : nous a permis d'atteindre une réduction de nos impressions de 12% en 2015 et 10% en 2014, soit plus de 1,7 million de copies en moins en deux ans.



Manitou Italie



Manitou BF, Ancenis



Delphine LAPORTERIE, Ressources Humaines

ELEVATION DAYS 2015 : QU'AVEZ-VOUS MIS EN PLACE CHEZ MANITOU AMERICAS ?

« De nombreuses actions ont été réalisées au sein de Manitou Americas afin de promouvoir et de faire comprendre aux collaborateurs l'intérêt de la RSE et son impact sur notre quotidien. Des sacs écologiques réutilisables, au logo Manitou, ont été distribués à l'ensemble des salariés des 4 sites de Manitou aux États-Unis. De même, pendant cette semaine, chaque site a organisé une journée "Think Green, Wear Green, Be Green", journée de sensibilisation à l'écologie pendant laquelle les collaborateurs ont porté la couleur verte, des bureaux aux opérateurs de production. Enfin, plusieurs interviews mobilisant les différents acteurs importants de la région comme le directeur de la Chambre de commerce ont été réalisées afin d'expliquer l'impact important de Manitou Americas au sein de la communauté. »



Les grands gagnants du Challenge Elevation parmi les 24 dossiers reçus en 2015 :

Catégorie « améliorations du quotidien » :

1. Coup de Cœur du jury => Amélioration du process peinture des roues grâce à la mise en place d'un praticable : pour plus de sécurité, de qualité, de productivité et moins d'impact sur l'environnement (France)
2. Argent => Collecte de vêtements pour St Vincent de Paul en partenariat avec les concessionnaires (Australie)
3. Bronze => Réutilisation des emballages moteurs (Italie)
4. Bronze (égalité) => Simplification des adhésifs des machines pour une meilleure qualité et moins de rebut

Catégorie « projets structurants » :

1. Coup de cœur du jury => Engagement contre le décrochage scolaire avec la MLDS (Mission de Lutte Contre le Décrochage Scolaire) : soutien aux élèves par des collaborateurs volontaires (France)
2. Argent => Contrat d'achat signé avec un fournisseur prévoyant le partage des gains sur des solutions innovantes et économiquement avantageuses avec des gains multiples : économiques, concurrentiels, amélioration de la relation fournisseur, empreinte économique locale, empreinte carbone, fierté des équipes etc. (France)
3. Argent (égalité) => Engagement auprès de Habitat for Humanity pour la construction de maisons (USA)
4. Bronze => Promotion de l'alphabétisation et des compétences de base en informatique dans des écoles de Myanmar (Singapour)

■ LA VALORISATION DES SUCCÈS D'ÉQUIPE ET INDIVIDUELS

La reconnaissance des collaborateurs est un élément essentiel de l'engagement et de la motivation. Plusieurs pratiques ont été mises en place au sein du groupe :

ENCOURAGER	VALORISER	RÉCOMPENSER
<ul style="list-style-type: none"> Les « Spot Awards » chez Manitou Americas sont un programme de reconnaissance pour les collaborateurs qui ont démontré une forte implication au travail. Les bénéficiaires doivent avoir été reconnus par leurs collègues comme un membre exemplaire de l'équipe. 	<ul style="list-style-type: none"> Les médailles du travail en France valorisent l'ancienneté, l'expérience et l'implication des salariés. La remise des médailles est accompagnée d'une cérémonie sur chaque site. 	<ul style="list-style-type: none"> Nous récompensons sous forme d'awards les plus belles réalisations de l'année. Pour l'année 2015, six awards ont été décernés au niveau du groupe au meilleur travail d'équipe, à la meilleure innovation, etc.



ZOOM : la valorisation de notre expertise. Au cœur de nos métiers, le soudage retrouve son comité d'experts.

Après une interruption de plus de 10 ans, notre Comité « Expertise Soudage » s'est réuni en 2015 au sein de la PU Télescopique en France. L'objectif de ce comité est le suivant : conserver, affirmer et continuer à faire grandir l'expertise Manitou dans le domaine du soudage, en interne mais aussi vis-à-vis de nos partenaires extérieurs (fournisseurs, clients, CETIM, etc.). Ce groupe « multi-métiers » (Méthodes, Production, Maintenance, R&D, BE, Achats et Qualité) se réunit tous les deux mois pour étudier des thèmes tels que : veille normative, veille technologique, formation, partage des connaissances, dimensionnement et définition des soudures, gestion des risques liés au soudage, surveillance des procédés de soudage, qualification des soudeurs et des robots, analyse des problèmes en clientèle, etc.

le lancement d'une enquête d'opinion interne au niveau international : « Avançons ensemble ». Cette enquête biennale qui sera lancée pour la première fois début 2016 sera une occasion pour nos collaborateurs de s'exprimer sur leur métier, leur environnement de travail et leur vision sur notre groupe. Les résultats nous permettront de mesurer l'engagement des équipes et d'améliorer leur expérience professionnelle.

Indicateur clé de la performance sociale, le taux d'absentéisme est quant à lui suivi de manière régulière, notamment celui lié aux maladies, accidents de travail et maladies professionnelles. Il est de 3,55% en 2015.

■ ENCOURAGER LA COMMUNICATION

Nous sommes par ailleurs soucieux de faciliter la communication à différents niveaux de l'entreprise et développons pour cela plusieurs solutions :



■ QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Nous cherchons à apporter de nouvelles réponses aux besoins de nos collaborateurs. C'est dans cette logique qu'a été mis en place le télétravail qui, tout en réduisant les temps de transport entre le domicile et le lieu de travail, et donc la fatigue et le stress en résultant, offre aux salariés une plus grande souplesse et une flexibilité dans l'organisation de leur travail. Cette pratique contribue à améliorer l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée de nos collaborateurs.

Nous pouvons également procéder à des aménagements individualisés du temps de travail pour les salariés qui le demandent (temps partiel choisi), si les exigences et contraintes d'activité et de planning le permettent.

Afin d'identifier nos forces et axes de développement, en vue d'améliorer l'expérience professionnelle de chacun, nous avons préparé en 2015



Le sport véhicule des valeurs clés pour notre entreprise, c'est pourquoi nous soutenons chaque année la participation de nos collaborateurs, individuellement ou en équipe, au Triathlon de la Baule. Ces deux journées s'inscrivant sous le signe de l'effort, de la convivialité, du dépassement de soi, mobilisent depuis plusieurs années de plus en plus de collaborateurs, de toutes nationalités (110 participants dont 18 femmes, et 5 nationalités en 2015).

■ SYNTHÈSE DES INDICATEURS SOCIAUX

Le périmètre du reporting social couvre l'ensemble des filiales du groupe Manitou pour les informations sociales relatives aux effectifs. Seules les entreprises Manitou BF, CFM, pour la France, Manitou Americas pour les Etats-Unis et Manitou Italia (couvrant 87% des effectifs) ont inclus dans leur périmètre de reporting RSE les indicateurs liés à la rémunération et

à la formation sécurité. Les indicateurs formation, accidents du travail et absentéisme ne couvrent que la France et l'Italie (65% des effectifs) (se reporter à la note méthodologique pour plus de précisions concernant le périmètre relatif à chaque indicateur).

* Le périmètre France s'entend hors LMH (33 salariés)

			2013	2014	2015	Périmètre
Effectifs au 31/12	Effectif inscrit	Nb	3242	3307	3214	Groupe
	Effectif en CDI	%	97,84%	98,46%	97,88%	Groupe
	Effectif en CDD	%	2,16%	1,54%	2,12%	Groupe
	Intérimaires	Nb	264	105	302	Groupe
	VIE	Nb	9	6	2	Groupe
	Salariés en mobilité internationale	Nb	7	17	18	Groupe
Répartition par zone géographique	France	%	59,7%	56,4%	58,0%	Groupe
	Europe du Sud (hors France)	%	9,3%	9,2%	9,6%	Groupe
	Europe du Nord	%	4,2%	4,1%	4,5%	Groupe
	Americas	%	22,0%	25,5%	22,6%	Groupe
	APAM	%	4,9%	4,9%	5,2%	Groupe
Répartition de l'effectif par âge	<24 ans	%	3,2%	3,4%	2,6%	Groupe
	25-34 ans	%	24,0%	22,8%	20,4%	Groupe
	35-44 ans	%	36,3%	36,3%	37,9%	Groupe
	45-54 ans	%	23,6%	24,6%	25,6%	Groupe
	55-64 ans	%	12,2%	12,2%	12,6%	Groupe
	Au-delà de 65 ans	%	0,6%	0,8%	0,9%	Groupe
Répartition de l'effectif par ancienneté	<1 an	%	7,8%	6,4%	5,8%	Groupe
	1-4 ans	%	26,3%	29,5%	26,1%	Groupe
	5-10 ans	%	25,3%	22,6%	24,4%	Groupe
	10-20 ans	%	25,2%	26,7%	28,7%	Groupe
	20-30 ans	%	9,0%	9,1%	9,9%	Groupe
	Au-delà de 30 ans	%	6,4%	5,7%	5,2%	Groupe
Mouvements de l'effectif permanent	Embauches en CDI	Nb	311	408	265	Groupe
	Démissions	Nb	154	194	212	Groupe
	Licenciements	Nb	99	61	85	Groupe
	Autres motifs (commun accord, retraite, décès...)	Nb	48	73	78	Groupe
	Taux de départ volontaire (démissions/eff perm. moyen)	%	4,85%	6,01%	6,61%	Groupe
Répartition de l'effectif par statut	Cadres	%	18,5%	19,1%	20,1%	Groupe
	Agents de maîtrise	%	2,3%	2,1%	2,1%	Groupe
	ETD	%	32,3%	28,7%	30,3%	Groupe
	Ouvriers	%	46,9%	50,1%	47,5%	Groupe
	Total	%	100,0%	100,0%	100,0%	Groupe
Répartition de l'effectif féminin par statut	Cadres	%	21,80%	20,54%	21,1%	Groupe
	Agents de maîtrise	%	5,41%	5,88%	4,4%	Groupe
	ETD	%	30,66%	32,59%	31,3%	Groupe
	Ouvriers	%	7,43%	8,08%	8,1%	Groupe
	Total	%	17,55%	17,45%	17,7%	Groupe

			2013	2014	2015	Périmètre
Part de l'effectif opérant dans des pays sensibles en matière de droits fondamentaux au travail et de corruption ¹		%	4,32%	4,51%	4,85%	Groupe
Taux d'absentéisme pour accidents et maladies (dont maladies professionnelles)	Heures théoriques	Nb	4 206 744	4 222 058	4 020 375	France* hors CFM, Italie
	Heures maladie	Nb	114 992	111 247	116 048	France* hors CFM, Italie
	Heures maladie pro et AT	Nb	15 511	25 676	26 566	France* hors CFM, Italie
	Taux d'absentéisme pour maladies	%	2,73%	2,63%	2,89%	France* hors CFM, Italie
	Taux d'absentéisme pour accidents et maladies professionnelles	%	0,37%	0,61%	0,66%	France* hors CFM, Italie
	Taux d'absentéisme pour accidents et maladies (dont maladies professionnelles)	%	3,10%	3,24%	3,55%	France* hors CFM, Italie
Taux de fréquence et de gravité des salariés Manitou	TF	Nb	17,72	15,30	12,36	France*, Italie, USA
	TG	Nb	0,27	0,35	0,32	France*, Italie, USA
Taux de fréquence et de gravité des intérimaires	TF	Nb	50,8	46,5	18,5	France*, Italie
	TG	Nb	0,58	0,36	0,15	France*, Italie
Personnes en situation de handicap		Nb	69	68	71	France*, Italie
		%	3,15%	3,21%	3,39%	France*, Italie
Nombre de maladies professionnelles déclarées dans l'année		Nb	12	16	8	France*, Italie
Formation	Montant masse salariale dévolue à la formation	€		2 076 180	1 925 676	France*, Italie
	Masse salariale totale	€		85 829 961	86 845 097	France*, Italie
	Masse salariale dévolue à la formation	%		2,42%	2,22%	France*, Italie
	Salariés ayant reçu au moins une formation	Nb			1 340	France*, Italie
	Taux d'accès à la formation	%			64,02%	France*, Italie
	Nombre total d'heures de formation	Nb	31 949	29 206	28 351	France*, Italie
	Nombre moyen d'heures de formation par salarié	Nb	14,60	13,78	13,55	France*, Italie
Formation sécurité	Nombre d'heures consacrées à la sécurité	Nb			4 286	France*, Italie
	Part des heures de formation consacrées à la sécurité dans les heures totales de formation	%			15,12%	France*, Italie
	Nombre d'heures consacrées à la sécurité	Nb			6 835	France*, Italie, USA
Masse salariale (non chargée)	Masse salariale totale	€	117 404 891	122 558 399	123 157 289	France*, Italie, USA
	Évolution	%		4,4%	0,5%	France*, Italie, USA
	Évolution des effectifs	%		1,9%	-4,9%	France*, Italie, USA

¹ Par rapport à la liste Banque Mondiale et Transparency International des États les plus exposés à des risques en matière de corruption, et la liste Banque Mondiale des États les plus exposés à des risques en matière de droits humains (pays concernés par le groupe : Brésil, Russie, Afrique du Sud, Chine, Inde, Émirats Arabes Unis, Malaisie)

4.6 NOTE MÉTHODOLOGIQUE : INDICATEURS EXTRA FINANCIERS

■ INTRODUCTION

Dès 2012, le groupe Manitou a structuré une stratégie RSE (Responsabilité Sociétale d'Entreprise). Dans la continuité du plan RSE 2012-2015, la direction générale a réaffirmé son engagement et a défini 6 priorités RSE majeures pour la période 2015-2018. Ces priorités sont entièrement alignées sur la feuille de route du groupe.

Au-delà de la conformité réglementaire avec l'article 225 de la loi Grenelle 2, la mise en place d'un système de reporting extra-financier annuel au sein du groupe Manitou répond à plusieurs objectifs :

- piloter la performance sociale, environnementale et sociétale du groupe en lien avec le plan d'actions et,
- communiquer de manière transparente sur les grands enjeux RSE du groupe.

A ce titre, Manitou s'est inspiré des lignes directrices GRI (Global Reporting Initiative).

■ CHOIX DES INDICATEURS

L'objectif initial a été de répondre à l'ensemble des 42 thématiques de l'article 225 de la loi Grenelle 2 de la manière la plus exhaustive possible en prenant en compte les plans d'actions du groupe.

Tout en continuant à publier des informations sur les 42 thématiques de l'article 225 de la loi Grenelle 2, le groupe souhaite faire évoluer certains indicateurs en 2014 et 2015 afin d'être le plus pertinent vis-à-vis de ses enjeux RSE et de son plan d'actions.

■ PÉRIMÈTRE

Depuis le premier exercice de reporting en 2012, le groupe s'est doté de procédures de reporting et a mis en place une organisation adaptée pour la collecte des informations à publier. Néanmoins, la fiabilisation d'une collecte d'informations à l'échelle d'une multinationale doit s'échelonner afin de parvenir à la fiabilité des données communiquées. Ainsi, le périmètre des informations, initialement restreint à la France, a progressivement été étendu. Le groupe Manitou poursuit cette démarche et met en œuvre tous les moyens afin de parvenir à l'exhaustivité du périmètre. Ainsi, nous nous engageons à étendre le périmètre chaque année afin d'atteindre le plus rapidement possible le périmètre groupe Manitou et justifierons les éventuelles exclusions. Les évolutions 2015 ont concerné :

Pour les indicateurs environnementaux : intégration en 2015 de Manitou Italie (site de production) qui s'ajoute au périmètre français (Manitou BF) – sauf sur les indicateurs de COV, GES et fin de vie des déchets – incluant 5 des 8 sites de production du groupe (dont le plus important site industriel du groupe) et le centre logistique des pièces détachées. Ce nouveau périmètre concerne en 2015 74% des effectifs, contre 56% en 2014. Le périmètre de chaque indicateur est précisé page 65.

Pour les indicateurs sociaux : passage sur les indicateurs d'effectifs (âge, ancienneté, mouvements, statuts, effectif féminin par statut) à un périmètre groupe en 2015. Les entreprises Manitou BF, CFM, pour la France, Manitou Americas, pour les Etats-Unis et Manitou Italie (couvrant 87% des effectifs) ont inclus dans leur périmètre de reporting RSE les indicateurs liés à la rémunération et à la formation sécurité. Les indicateurs formation, accidents du travail et absentéisme ne couvrent que la France et l'Italie (65% des effectifs). Le service d'audit interne réalise des audits (RH) sur l'ensemble des filiales. Le périmètre de chaque indicateur est précisé page 66.

■ PROCÉDURE

Le reporting extra-financier couvre la période du 1^{er} janvier au 31 décembre de chaque année. Les procédures de suivi se déploient à travers trois outils principaux :

- un guide méthodologique, qui permet de clarifier l'organisation du reporting (rôle et tâche), et d'uniformiser les procédures et définitions,

- deux tableaux de collecte des données pour chaque thématique (environnement, social), qui affichent automatiquement les incohérences ou erreurs de saisie,
- un tableau de contrôle interne qui permet de suivre la procédure de validation.

Chacun des indicateurs est suivi de manière semestrielle ou annuelle, et est reporté par les responsables thématiques dans un des trois outils de collecte. La cohérence (périmètre et définition de l'indicateur) est vérifiée par les pilotes thématiques, à qui sont envoyées les données. Enfin, un contrôleur interne, indépendant de la procédure, est nommé pour valider ou challenger les indicateurs, en les mettant en lien avec les plans d'actions déployés dans l'année, ou en les confrontant à des données sources.

Afin de répondre à ses obligations réglementaires exigées par l'article 225 de la loi Grenelle 2 et son décret d'application du 24 avril 2012, le groupe Manitou a désigné le cabinet Finexfi afin d'attester de la présence et de la sincérité des informations sociales, environnementales et sociétales publiées dans son rapport de gestion.

■ PRÉCISIONS

Indicateurs environnementaux

« Chariot équivalent MLT 735 » : le site produisant des chariots de tailles très différentes et également des mâts, un facteur de conversion a été attribué à chaque produit en fonction du poids d'un chariot de référence. Le chariot de référence correspond au chariot MLT 735 de la gamme agricole dont le poids est de 7,1 tonnes. Cela permet de mieux rendre compte de la diversité des produits dans la restitution des indicateurs liés aux déchets, aux consommations d'énergie, aux consommations d'eau, aux consommations de peinture, aux émissions de COV, aux émissions de gaz à effet de serre et à l'huile consommée par chariot (en équivalent).

Les huiles considérées sont l'ensemble des huiles achetées dans l'année et distribuées dans les produits (huile hydraulique, huile de ponts et boîte de vitesse).

Une mesure conforme d'un rejet industriel aqueux est une mesure dont le résultat est en dessous de la valeur limite de rejet imposée par la réglementation applicable au site de production. Les sites concernés par les rejets sont ceux qui disposent d'une station d'épuration (Ancenis, Laillé, en France, Castelfranco en Italie).

La classification européenne des déchets est utilisée pour définir l'appartenance des déchets aux différentes catégories DIS, DIB, DIB recyclables.

Fin de vie des déchets

- recyclage ou valorisation matière : retraitement des matériaux ou substances contenus dans les déchets au moyen d'un procédé de production de telle sorte qu'ils donnent naissance ou sont incorporés à de nouveaux produits, matériaux ou substances. Cela inclut le retraitement des matières organiques, mais n'inclut pas la valorisation énergétique.
- réutilisation : utilisation directe du déchet, sans effectuer de procédé pour le transformer. On peut par exemple réutiliser une palette.
- valorisation énergétique : utilisation d'une source d'énergie résultant du traitement des déchets.
- enfouissement : mise en décharge ou stockage sous-terrain.

Emissions de Composés Organiques Volatiles (COV)

- les émissions sont évaluées par calcul d'un bilan matière, en considérant que tout ce qui n'est pas récupéré, émis dans l'eau, présent dans les déchets/les produits stockés, est émis dans l'atmosphère.
- les coefficients de teneur en solvant suivants ont été retenus pour l'évaluation des émissions de COV des peintures et solvants :

	Coefficient de solvantation
Peinture en phase aqueuse	0,09
Peinture en phase solvant (Polyuréthane)	0,52
Peinture en phase solvant (Glycérophthalique)	0,65
Diluant de nettoyage, solvant	1

La consommation totale distribuée par le réseau d'eau est calculée à partir des factures d'eau.

La consommation d'eau industrielle correspond à l'eau industrielle qui est utilisée dans le process de fabrication, elle est calculée à partir de relevés des compteurs d'eau.

La consommation de peinture est évaluée sur la base des quantités utilisées dans l'année (quantités achetées – variation de stock).

La consommation d'énergie considérée est la consommation achetée d'électricité et de gaz.

Les émissions de gaz à effet de serre des sites de production tiennent compte des émissions directes (sources fixes, sources mobiles, émissions fugitives) et des émissions indirectes liées à l'électricité. Les sources de GES sont celles définies par l'article 75 de la loi Grenelle II.

Indicateurs sociaux

Salariés : collaborateurs liés par un contrat de travail avec la société Manitou ou l'une de ses sociétés - hors les sociétés non consolidées. Il s'agit des CDI & CDD (incluant les VIE) présents au 31 décembre 2015, qu'ils soient à temps complet ou à temps partiel. Les contrats de professionnalisation ou d'apprentissage, les personnes en congé sabbatique, maternité ou maladie sont comptabilisées dans l'effectif. Les stagiaires ne sont pas comptabilisés dans les salariés. Les expatriations et les détachés sont comptabilisés par le pays d'accueil.

Effectif groupe : salariés (décrits ci-dessus) et intérimaires employés par Manitou dans le monde.

Effectif France : salariés employés par Manitou BF ou CFM.

Effectif Italie : salariés employés par Manitou Italia.

Effectif USA : salariés employés par Manitou Americas.

Turnover : le turnover des salariés en CDI correspond aux départs volontaires (démissions) sur l'effectif permanent moyen.

Cadre : tout collaborateur dont le poste a été évalué par l'outil Global Grading System (méthodologie Towers Watson).

Cadre USA : tout collaborateur ayant un ICT (Incentive Compensation Tool).

Employé : tout collaborateur, qui est en support des processus de production ou en support d'autres processus comme la conception ou la distribution.

Opérateur : tout collaborateur dont l'activité essentielle est de contribuer directement au processus de production.

Embauche : toute conclusion d'un contrat de travail qu'il soit d'une durée définie ou indéterminée, dans l'année considérée. Une embauche n'est pas comptée lorsqu'un CDD est renouvelé pour le même motif. Deux embauches sont comptabilisées lorsque deux CDD s'enchaînent après une période de carence, lorsque le motif du contrat change, ou lorsqu'un CDD est ensuite embauché en CDI. Les mobilités ne sont pas considérées comme des embauches. Les expatriations et les détachements de salariés ne sont pas considérés comme des embauches.

Absentéisme pour maladie : les arrêts maladie considérés sont les arrêts validés par l'organisme référent du pays (CPAM en France). Les heures d'arrêt liées à un accident de trajet sont comptabilisées dans les heures d'arrêt

pour accidents. Le nombre d'heures travaillées théoriques correspond au nombre d'heures travaillées au réel (relevé par la paye) auquel on ajoute le nombre de jours d'arrêt maladie (incluant les jours de congés) multiplié par le nombre d'heures travaillées par jour. La période utilisée pour cet indicateur est du 20 au 20 de chaque mois. L'absentéisme pour maladie concerne Manitou BF hors CFM et Manitou Italie. Les congés payés sont intégrés dans les heures d'absences car il s'agit d'un indicateur de pilotage opérationnel.

Accidents du travail : les accidents de trajet sont comptabilisés dans les accidents du travail. Le taux de fréquence est le nombre d'accidents avec arrêt * 1 000 000 / nombre d'heures travaillées réel. Le taux de gravité est le nombre de jours d'arrêts * 1 000 / nombre d'heures travaillées réel. Nous comptons les maladies professionnelles distinctes : lorsqu'un même salarié est atteint de deux maladies professionnelles distinctes, on compte deux maladies.

Formation : le volume d'heures de formation entre le 01.01 et le 31.12 de chaque année est pris en compte pour les salariés (CDI et CDD), que la formation soit dispensée en interne ou en externe, que l'intervenant soit agréé ou non. Le DIF est inclus dans les heures de formation. Seules les formations avec feuille d'émargement ou attestation de présence sont prises en compte pour cet indicateur. Les heures réelles de formation sont comptabilisées. Les formations sur deux années sont comptabilisées au prorata des heures effectuées chaque année. La formation à la santé et la sécurité regroupe par exemple les formations CACES, transport de matières dangereuses, ATEX... Elle inclut les formations en interne.

Effort de formation : les coûts de formation concernent les coûts de salaires des personnes formées, les frais pédagogiques, les coûts potentiels de matériel/d'organisation, les coûts de transport et de logistique, les coûts de salaires des formateurs internes, les contributions obligatoires (ex. OPCAIM, Fongecif) déduites des subventions.

Une personne est considérée en situation de handicap lorsqu'elle est reconnue par un organisme ou une institution dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur.

■ AMÉLIORATION CONTINUE

Afin d'intégrer progressivement l'ensemble des filiales, toutes les procédures et outils de collecte ont été traduits en anglais. Enfin dans une perspective de pilotage global de la démarche RSE, des indicateurs pourront être améliorés pour mieux rendre compte de l'avancée des plans d'actions et mieux refléter la réalité au sein du groupe sur les différentes thématiques

■ INDICATEURS ENVIRONNEMENT

	Grenelle 2	Référence GRI Version 4	Périodicité de collecte	Périmètre
POLITIQUE GÉNÉRALE				
Organisation	p. 36-37		Annuel	groupe
Actions de formation/information	p. 45		Annuel	groupe
Système de management environnemental des sites de production <i>Indicateurs : Proportion du CA généré par des sites certifiés ISO 14001</i>	p. 45		Annuel	groupe
Montants des provisions et garanties pour risques en matière d'environnement Depuis 2013, l'entreprise souscrit une police spécifique « atteintes à l'environnement » ayant pour objet de garantir les cas d'atteintes à l'environnement du fait de ses activités (France et Italie)				
POLLUTION ET GESTION DES DÉCHETS				
Mesures de prévention, de réduction ou de réparation de rejets <i>Indicateurs : Taux de conformité des rejets industriels aqueux</i>	p. 49	EN22	Mensuel	Manitou BF, Manitou Italie
Mesures de prévention, de recyclage et d'élimination des déchets <i>Indicateurs : Quantités de déchets industriels générés par chariot équivalent MLT735 produit ; Taux de recyclage par type de déchets industriels (DIB et DIS) et par fin de vie (réutilisation, valorisation matière, valorisation énergétique, enfouissement)</i>	p. 48-49	EN23	Trimestriel (annuel pour les taux de recyclage)	Manitou BF, Manitou Italie Manitou BF
Prise en compte de toute forme de pollution <i>Indicateur : Émissions de COV par chariot équivalent MLT735 produit</i>	p. 49	EN21	Annuel	Manitou BF
UTILISATION DURABLE DES RESSOURCES				
Consommation d'énergie, et les mesures prises pour améliorer l'efficacité énergétique et émissions dans l'atmosphère	p. 41-44 p. 46-47 p. 49	EN3 EN26	Annuel	Manitou BF, Manitou Italie
Consommation d'eau et approvisionnement en fonction des contraintes locales Nous ne sommes pas soumis à des contraintes locales en matière d'approvisionnement <i>Indicateurs : Consommation totale d'eau Consommation d'eau à usage industriel par chariot équivalent MLT735 produit</i>	p. 49	EN8	Annuel	Manitou BF, Manitou Italie
Consommation de matières premières et mesures prises pour améliorer l'efficacité dans leur utilisation <i>Indicateurs : Volume de peinture utilisé par chariot équivalent MLT735 produit, Huile consommée par chariot équivalent MLT735 produit</i>	p. 49	EN1	Annuel	Manitou BF, Manitou Italie
Consommation d'énergie <i>Indicateurs : Répartition des consommations directes par source d'énergie primaire (électricité, gaz), Consommation d'énergie par chariot équivalent MLT735 produit Par ailleurs, le Groupe n'a pas recours aux énergies renouvelables.</i>	p. 46-47 p. 49	EN3	Mensuel	Manitou BF, Manitou Italie
Utilisation des sols : Ce thème n'a pas été identifié comme prioritaire au regard de notre activité (pas de problème d'étanchéité).				
CHANGEMENT CLIMATIQUE				
Rejets de gaz à effet de serre <i>Indicateurs : Émissions de GES du site de production par chariot équivalent MLT735 produit</i>	p. 49	EN15	Annuel	Manitou BF
Adaptation aux conséquences du changement climatique : nous n'avons pas identifié de risques majeurs liés aux inondations ou à d'autres risques générés par le changement climatique sur notre activité et le périmètre considéré. Lors de l'évaluation des enjeux RSE prioritaires ce thème n'a pas été identifié comme prioritaire au regard de notre activité.				
PROTECTION DE LA BIODIVERSITÉ				
Mesures prises pour préserver ou développer la biodiversité	p. 48	EN12 EN13	Annuel	Manitou BF, Manitou Italie

LÉGENDE :

ENX : Cet indicateur est évoqué dans l'article EN X du GRI (Global Reporting Initiative).

■ INDICATEURS SOCIAUX

	Grenelle 2	Référence GRI Version 4	Périodicité de collecte	Périmètre
EMPLOI				
Effectif total et répartition des salariés <i>Indicateurs : Effectifs par sexe, âge, contrat, statut et zone géographique</i>	p 61	LA1 LA13	Annuel	Effectif groupe
Mouvements de l'effectif <i>Indicateurs : Embauches et départs (démissions, licenciements, retraites, décès, communs accords, fins de CDD, fins de période d'essai)</i>	p 61		Annuel	Effectif groupe
Turnover du personnel <i>Indicateur : démission / effectif permanent moyen</i>	p 61	LA1	Annuel	Effectif groupe
Rémunérations et leur évolution <i>Indicateur : Masse salariale totale et son évolution</i>	p 62		Annuel	France*, Italie, USA
ORGANISATION DU TRAVAIL				
Organisation du temps de travail	p 60		Annuel	France*, Italie, USA
Absentéisme <i>Indicateurs : Taux d'absentéisme pour maladie et accident</i>	p 62		Annuel	France* hors CFM, Italie
RELATIONS SOCIALES				
Organisation du dialogue social	p. 58		Annuel	France* et Italie
Bilan des accords collectifs	p. 58		Annuel	France et Italie
SANTÉ ET SÉCURITÉ				
Conditions de santé et de sécurité au travail <i>Indicateurs : Nombre d'heures consacrées à la sécurité</i>	p 62		Annuel	France* et Italie
Part des heures de formation consacrées à la sécurité	p 62	LA8	Annuel	France* et Italie
Accidents du travail <i>Indicateurs : Taux fréquence et de gravité Taux fréquence et de gravité pour les intérimaires Nombre de maladies professionnelles déclarées dans l'année</i>	p 62	LA6-7	Annuel	France*, Italie, USA France*, Italie France*, Italie
FORMATION				
Politique mises en œuvre en matière de formation	p. 56-57	LA10	Annuel	France*, Italie, USA
Heures de formation <i>Indicateur : Nombre moyen d'heures par an par salarié Salariés ayant reçu au moins une formation</i>	p 62	LA9	Annuel	France* et Italie
Effort de formation <i>Indicateur : Coûts de formation / masse salariale</i>	p 62		Annuel	France* et Italie France* et Italie
ÉGALITÉ DE TRAITEMENT				
Mesures prises en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes <i>Indicateur : Proportion de femmes chez les cadres et opérateurs</i>	p 61	LA12	Annuel	France*, Italie, USA
Mesures prises en faveur de l'emploi et de l'insertion des personnes handicapées <i>Indicateur : Proportion de l'effectif en situation de handicap</i>	p 62	LA12	Annuel	France* et Italie
Politique de lutte contre les discriminations : nous avons priorisé les sujets suivants : l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes et l'insertion des personnes en situation de handicap. En 2015, nous réaliserons un diagnostic contrat de génération.				

* Le périmètre s'entend hors LMH (33 salariés)

LÉGENDE :

LAX : Cet indicateur est évoqué dans l'article LA X du GRI

■ INDICATEURS SOCIÉTAUX

	Grenelle 2	Référence GRI Version 4	Périodicité de collecte	Périmètre
IMPACT TERRITORIAL, ÉCONOMIQUE ET LOCAL				
En matière d'emploi et de développement régional	p 53-55		Annuel	Effectif France, Italie, USA
Sur les populations riveraines ou locales	p 53-54		Annuel	Effectif France, Italie, USA
RELATIONS AVEC LES PERSONNES OU ORG. INTÉRESSÉES PAR L'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ				
Conditions du dialogue avec ces personnes ou organisations	p 54-55		Annuel	Effectif France, Italie, USA
Actions de partenariat ou de mécénat	p 54-55		Annuel	Effectif France, Italie, USA
SOUS-TRAITANCE ET FOURNISSEURS				
Prise en compte dans la politique d'achat des enjeux sociaux et environnementaux	p. 53-54		Annuel	Divisions MHA et S&S
Importance de la sous-traitance et la prise en compte dans les relations avec les fournisseurs et les sous-traitants de leur responsabilité sociale et environnementale	p. 53-54		Annuel	Effectif France
LOYAUTÉ DES PRATIQUES				
Actions engagées pour prévenir la corruption	p. 36		Annuel	Effectif France, Italie, USA
Mesures prises en faveur de la santé et de la sécurité des consommateurs	p. 50-51		Annuel	Effectif France, Italie, USA
Autres actions engagées en faveur des droits de l'homme	p. 36		Annuel	Effectif France, Italie, USA

LÉGENDE :

PRX : Cet indicateur est évoqué dans l'article PR X du GRI

RAPPORT DE L'ORGANISME DÉSIGNÉ TIERS INDÉPENDANT, SUR LES INFORMATIONS SOCIALES, ENVIRONNEMENTALES ET SOCIÉTALES CONSOLIDÉES FIGURANT DANS LE RAPPORT DE GESTION

EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2015

Aux actionnaires,

À la suite de la demande qui nous a été faite par la société Manitou BF et en notre qualité d'organisme tiers indépendant dont l'accréditation a été admise par le COFRAC sous le N° 3-1081 (portée disponible sur www.cofrac.fr), nous vous présentons notre rapport sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées présentées dans le rapport de gestion établi au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du Code du commerce.

■ RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION

Il appartient au Conseil d'administration d'établir un rapport de gestion comprenant les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées prévues à l'article R. 225-105-1 du Code de commerce (ci-après les « Informations »), établies conformément aux référentiels utilisés (les « Référentiels ») par la société et disponibles sur demande au siège de la société Manitou BF.

■ INDÉPENDANCE ET CONTRÔLE QUALITÉ

Notre indépendance est définie par les textes réglementaires, le code de déontologie de la profession ainsi que les dispositions prévues à l'article L. 822-11 du Code de commerce. Par ailleurs, nous avons mis en place un système de contrôle qualité qui comprend des politiques et des procédures documentées visant à assurer la conformité avec les règles déontologiques, les normes professionnelles et les textes légaux et réglementaires applicables.

■ RESPONSABILITÉ DE L'ORGANISME TIERS INDÉPENDANT

Il nous appartient, sur la base de nos travaux :

- d'attester que les Informations requises sont présentes dans le rapport de gestion ou font l'objet, en cas d'omission, d'une explication en application du troisième alinéa de l'article R. 225-105 du Code de commerce et du décret n° 2012-557 du 24 avril 2012 (Attestation de présence)
- d'exprimer une conclusion d'assurance modérée sur le fait que les Informations sont présentées, dans tous leurs aspects significatifs, de manière sincère conformément au référentiel retenu (Rapport d'assurance modérée)

ATTESTATION DE PRÉSENCE

Nous avons conduit les travaux conformément aux normes professionnelles applicables en France :

- nous avons comparé les Informations présentées dans le rapport de gestion avec la liste prévue par l'article R. 225-105-1 du Code du commerce
- nous avons vérifié que les Informations couvraient le périmètre consolidé, à savoir la Société ainsi que ses filiales au sens de l'article L. 233-1 et les sociétés qu'elle contrôle au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce
- en cas d'omission de certaines informations consolidées, nous avons vérifié que des explications étaient fournies conformément aux dispositions du décret n° 2012-557 du 24 avril 2012

Sur la base de ces travaux, nous attestons de la présence dans le rapport de gestion des Informations requises.

AVIS MOTIVÉ SUR LA SINCÉRITÉ DES INFORMATIONS RSE

Nature et étendue des travaux

Nos travaux ont été effectués entre le 05 janvier 2016 et le 18 février 2016 pour une durée d'environ 17 jours.

Nous avons conduit les travaux conformément aux normes applicables en France, à la norme ISAE 3000 et à l'arrêté du 13 mai 2013 déterminant les modalités dans lesquelles l'organisme tiers indépendant conduit sa mission.

Nous avons mené onze entretiens avec les personnes responsables de la préparation des informations RSE des Directions en charge du processus de collecte des informations et le cas échéant, responsables des procédures de contrôle interne et de gestion des risques, afin :

- d'apprécier le caractère approprié du référentiel au regard de leur pertinence, leur exhaustivité, leur neutralité, leur caractère compréhensible et leur fiabilité, en prenant en considération, le cas échéant, les bonnes pratiques du secteur.
- de vérifier la mise en place dans le groupe d'un processus de collecte, de compilation, de traitement et de contrôle visant à l'exhaustivité et à la cohérence des Informations RSE. Nous avons pris connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration des Informations RSE.

Nous avons identifié les informations consolidées à tester et déterminé la nature et l'étendue des tests en prenant en considération leur importance au regard des conséquences sociales, sociétales et environnementales liées à l'activité et aux caractéristiques du Groupe, de ses orientations en matière RSE et des bonnes pratiques sectorielles.

Pour les informations RSE que nous avons considérées les plus importantes au niveau de l'entité consolidante :

- Nous avons consulté les sources documentaires et mené des entretiens pour corroborer les informations qualitatives (organisation, politiques, actions, etc.)
- nous avons mis en œuvre des procédures analytiques sur les informations quantitatives et vérifié, sur la base de sondages, les calculs ainsi que la consolidation des données ;
- nous avons mis en œuvre des tests de détail sur la base d'échantillonnages, consistant à vérifier les calculs effectués et à rapprocher les données des pièces justificatives et nous avons vérifié leur concordance avec les autres informations figurant dans le rapport de gestion.

Pour les autres informations RSE consolidées, nous avons apprécié leur cohérence par rapport à notre connaissance de la société.

Enfin, nous avons apprécié la pertinence des explications relatives, le cas échéant, à l'absence totale ou partielle de certaines informations.

Nous estimons que les méthodes d'échantillonnage et tailles d'échantillons que nous avons retenues en exerçant notre jugement professionnel nous permettent de formuler une conclusion d'assurance modérée. Une assurance de niveau supérieur aurait nécessité des travaux de vérification plus étendus.

Nos travaux ont couvert plus de 50% de la valeur consolidée des indicateurs chiffrés relatifs au volet social et plus de 50% de la valeur consolidée des indicateurs chiffrés relatifs au volet environnemental.

Du fait du recours à l'utilisation de techniques d'échantillonnages ainsi que des autres limites inhérentes au fonctionnement de tout système d'informations et de contrôle interne, le risque de non-détection d'une anomalie significative dans les informations RSE ne peut être totalement éliminé.

Commentaires sur les informations

Nous avons vérifié que les Informations RSE couvraient le périmètre consolidé, à savoir la société ainsi que ses filiales au sens de l'article L.233-1 et les sociétés qu'elle contrôle au sens de l'article L.233-3 du Code de commerce avec les limites précisées dans la note méthodologique présentée au paragraphe 4.6 intitulé « Note méthodologique : indicateurs extra-financiers » du rapport de gestion.

■ **CONCLUSION**

Sur la base de nos travaux, et dans la limite du périmètre exposé ci-dessus, n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause le fait que les Informations sont présentées, dans tous leurs aspects significatifs, de manière sincère, conformément au référentiel.

Lyon, le 30 mars 2016

FINEXFI

Isabelle Lhoste

Associée



5.

GOVERNANCE D'ENTREPRISE

5.1

LA GOUVERNANCE
EN 2015

P. 71

5.2

LES ORGANES
DE DIRECTION

P. 78

5.3

RÉMUNÉRATION
DES ORGANES
D'ADMINISTRATION
ET DE DIRECTION

P. 78

5.4

LE CONTRÔLE
DES COMPTES

P. 82

5.5

AUTRES
INFORMATIONS

P. 82

5.1 LA GOUVERNANCE EN 2015

Dans sa réunion du 31 août 2010, le Conseil d'administration de Manitou a décidé d'adhérer au Code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes « MiddleNext ».

Une organisation précise du Conseil d'administration

L'ensemble des règles de fonctionnement du Conseil d'administration est précisé dans un règlement intérieur instituant 4 comités spécifiques :

Le Comité stratégique

Le Comité des rémunérations

Le Comité d'audit

Le Comité de développement

L'organisation opérationnelle du groupe en 3 divisions

Depuis le 1^{er} juillet 2014, le groupe est organisé autour de 3 divisions, deux divisions produits et une division services :

- la division « MHA - Material Handling & Access » spécialisée dans le matériel de manutention et nacelles,
- la division « CEP – Compact Equipment Products » spécialisée dans le matériel compact,
- la division « S&S – Services & Solutions » regroupe l'ensemble des activités de services à la vente, de services après-vente et de service aux utilisateurs finaux.

Les évolutions de la gouvernance en 2015

Aucune évolution de la gouvernance n'est à noter en 2015.

5.1.1 ACTIVITÉ DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS SPÉCIALISÉS

Les activités du Conseil et des Comités sont détaillées dans le rapport du Président sur le contrôle interne.

Pour plus de précisions, il conviendra de se reporter au rapport du Président sur le contrôle interne en section 7.1

5.1.2 CONSEIL D'ADMINISTRATION DE MANITOU BF

A la date de publication

La société est administrée par un Conseil d'administration composé de 9 membres. La durée du mandat des administrateurs est de quatre ans. Le Conseil d'administration désigne parmi ses membres un Président du Conseil d'administration qui doit être une personne physique.

Composition du Conseil d'administration

Administrateurs	
Branche familiale Braud	Marcel Braud Sébastien Braud Marcel-Claude Braud
Branche familiale Himsworth	Jacqueline Himsworth Gordon Himsworth Christopher Himsworth
Indépendants	Dominique Bamas, coopté depuis le 23.04.2014 en remplacement de Joël Goulet, démissionnaire Pierre-Henri Ricaud Agnès Michel-Ségalen

Composition des comités du Conseil d'administration

	Membres	Suppléants
Comité stratégique	Marcel Braud Marcel-Claude Braud Gordon Himsworth Dominique Bamas	Sébastien Braud Christopher Himsworth
Comité d'audit	Jacqueline Himsworth Pierre-Henri Ricaud Agnès Michel-Ségalen	Sébastien Braud
Comité des rémunérations	Dominique Bamas Christopher Himsworth Sébastien Braud	Pierre-Henri Ricaud
Comité de développement*	Marcel Braud Jacqueline Himsworth	Sébastien Braud Gordon Himsworth

* En 2015 ce comité ne s'est pas réuni.

MARCEL BRAUD

Président du Conseil d'administration (non exécutif).

Réélu comme administrateur et Président du Conseil d'administration en juin 2013 pour une durée de 4 ans.

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 430 rue de l'Aubinière – BP 10249 – 44158 Ancenis Cedex France

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Président Directeur général de Manitou puis Président du Conseil d'administration depuis plus de 40 ans.

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Président du Comité stratégique depuis juin 2013
- Président du Comité de développement depuis juin 2013

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Président du Conseil d'administration de décembre 2009 à juin 2013
- Président du Comité stratégique jusqu'en juin 2013
- Président du Comité de développement jusqu'en juin 2013

Autres mandats dans des sociétés apparentées au groupe :

- Co-gérant de HB-Holding Braud (France) depuis 1997

JACQUELINE HIMSWORTH

Vice Présidente du Conseil d'administration

Administrateur depuis 1970. Réélue en juin 2013 pour une durée de 4 ans comme administrateur, Vice-Présidente du Conseil d'administration et Présidente du Comité d'audit.

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 430 rue de l'Aubinière – BP 10249 – 44158 Ancenis Cedex France

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Diplômée de l'ESSCA, Présidente des Ets Marcel Braud de 1986 à 2000, Directeur général de la SFERT de 1984 à 2009 et Présidente Directeur général de la SFERT de 2009 à 2011.

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Présidente du Comité d'audit depuis juin 2013
- Membre du Comité de développement depuis juin 2013

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Présidente du Comité d'audit jusqu'en juin 2013
- Membre du Comité de développement jusqu'en juin 2013

Autres mandats dans des sociétés apparentées au groupe :

- Gérante de la société civile Ancemat depuis 2008

Autres mandats dans des sociétés apparentées au groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Présidente Directeur général de SFERT SA (France) de 2009 à 2011

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Gérante de Tamecna depuis 2011

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Gérante de Colipin jusqu'en 2011
- Gérante de H2O Capital jusqu'en 2011
- Gérante de Trinity Capital jusqu'en 2011
- Gérante de Sonafin jusqu'en 2011
- Gérante de la société civile Sekoleg jusqu'en 2011

GORDON HIMSWORTH

Membre du Conseil d'administration

Administrateur depuis 1998. Réélu en juin 2013 pour une durée de 4 ans.

Nationalité : Britannique

Adresse professionnelle : 430 rue de l'Aubinière – BP 10249 – 44158 Ancenis Cedex France

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Ex Directeur général de Braud SA, Administrateur de Manitou Finance Ltd (UK), Diplômé de l'Ecole de Management (UK)

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Membre du Comité stratégique depuis juin 2013
- Administrateur de Manitou Finance Ltd. depuis juin 1999
- Suppléant du Comité de développement

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Membre du Comité stratégique de décembre 2009 à juin 2013
- Suppléant du Comité de développement de décembre 2009 à juin 2013

Autres mandats dans des sociétés apparentées au groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Administrateur de SFERT SA, France jusqu'en 2011

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Gérant de Menskin SARL (France) depuis le 8 octobre 2012
- Président Directeur général de SAEMIA SA (France) de 1990 à 2014
- Gérant de SCI « 6 rue Poupard Davyl » Ancenis (France) depuis 2000

SÉBASTIEN BRAUD

Membre du Conseil d'administration

Administrateur depuis juin 2009. Réélu en juin 2013 pour une durée de 4 ans.

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 34, avenue de Larrieu – Centre de Gros 2 – 31094 Toulouse Cedex France

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Président de Actiman SAS depuis 2005 (concessionnaire Manitou), responsable produit Manitou pendant 10 ans

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Membre du Comité des rémunérations depuis juin 2013

- Suppléant du Comité stratégique depuis juin 2013
- Suppléant du Comité d'audit depuis juin 2013
- Suppléant du Comité de développement

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Membre du Comité stratégique de décembre 2009 à juin 2013
- Suppléant du Comité de développement de décembre 2009 à juin 2013

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Président de la société Actiman SAS depuis 2005

CHRISTOPHER HIMSWORTH

Membre du Conseil d'administration

Administrateur depuis décembre 2009. Réélu en juin 2013 pour une durée de 4 ans.

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : Avenue de Floréal 156, 1180 Uccle (Belgique)

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Membre du Comité des rémunérations depuis juin 2013
- Suppléant du Comité stratégique depuis juin 2013

Mandats ayant expirés au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Membre du Comité des rémunérations de décembre 2009 à juin 2013
- Suppléant du Comité stratégique de décembre 2009 à juin 2013

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Gérant de Trinity Group SPRL depuis 2011

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Gérant de Menskin SARL (France) jusqu'en octobre 2012
- Gérant SCI Alliantmar jusqu'en 2011

MARCEL-CLAUDE BRAUD

Membre du Conseil d'administration depuis le 28 juin 2013

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 430, rue de l'Aubinière – BP 10249 – 44158 Ancenis

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Président du Directoire de Manitou BF de 1998 à juin 2009

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Membre du Comité Stratégique depuis juin 2013

Autres mandats dans des sociétés apparentées au groupe :

- Co-gérant de HB-Holding Braud (France) depuis 1997

Autres mandats dans des sociétés apparentées au groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Représentant de HB-Holding Braud au Conseil d'administration de la SFERT SA (France) jusqu'en 2011

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Directeur de Ligérien's Yachting (France) jusqu'en 2015

DOMINIQUE BAMAS

Membre du Conseil d'administration depuis le 23 avril 2014

Administrateur indépendant de juin 2009 au 6 mars 2013

Directeur général de Manitou BF du 6 mars 2013 au 13 janvier 2014

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 25 rue Michel Ange – 75016 Paris

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Diplômé d'Audencia Nantes et expert comptable. Démarrant sa carrière chez le représentant de PriceWaterhouse en France, il devint associé du cabinet d'expertise comptable et de Commissariat aux comptes Secovec Blin et Associés. Il rejoint ensuite le groupe Roullier où il occupe successivement les responsabilités de Directeur Financier au sein du Comité exécutif, Directeur général d'une filiale en Espagne puis Président de la division Agrochimie. Il devient ensuite Directeur général du groupe Axereal jusqu'en 2011. Depuis, il dirige Upsides Dirigeant Conseil, société d'expertise-comptable, de commissariat aux comptes, de conseil et de médiation corporate.

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Président du Comité des rémunérations depuis avril 2014
- Membre du Comité stratégique depuis avril 2014

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Membre du Conseil d'administration en qualité d'administrateur indépendant du groupe Manitou de décembre 2009 jusqu'au 6 mars 2013
- Suppléant du Comité d'audit de décembre 2009 à septembre 2011
- Membre du Comité d'audit de septembre 2011 jusqu'au 6 mars 2013
- Président du Conseil d'administration de Manitou Americas
- Administrateur de Manitou Finance Ltd. de mars 2013 jusqu'à janvier 2014
- Président de Manitou Americas de mars 2013 à janvier 2014

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Membre du Conseil d'administration du groupe Avril Pole Végétal depuis mai 2014
- Président de Upsides Dirigeant Conseil (SAS) depuis novembre 2011

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Directeur général d'Axereal (coopératives) et de certaines de ses filiales jusqu'en 2010

PIERRE-HENRI RICAUD

Membre du Conseil d'administration en qualité d'administrateur indépendant

Administrateur depuis décembre 2009. Réélu en juin 2013 pour une durée de 4 ans

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 5 place des Ternes – 75017 Paris

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Secrétaire général EADS (2000-2003), Directeur Fusions Acquisitions EADS (2003-2006), Fondateur, Gérant puis Président société de conseil Pragma (depuis 2007).

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Membre du Comité d'audit depuis juin 2013
- Suppléant du Comité des rémunérations depuis juin 2013

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Membre du Comité d'audit de décembre 2009 à juin 2013
- Suppléant du Comité des rémunérations de décembre 2009 à juin 2013

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Président du cabinet de conseil financier et stratégique Pragma (SAS) depuis février 2013
- Membre du Comité de surveillance de Recaero SA depuis le 29 juin 2015

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Administrateur de Segula Technologies jusqu'en 2012
- Administrateur de Dassault Aviation, France, jusqu'en 2010
- Gérant de Fortum France SNC depuis juin 2011 jusqu'à décembre 2013
- Administrateur de Recaero SA de mai 2011 à 2013 et Censeur de 2013 jusqu'au 29 novembre 2014

AGNÈS MICHEL-SÉGALEN

Membre du Conseil d'administration en qualité d'administrateur indépendant

Administrateur depuis avril 2013. Élu en juin 2013 pour une durée de 4 ans.

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 58, Bd de la République – 92210 St Cloud

Expérience et expertise en matière de gestion :

- A assumé des fonctions d'audit chez Arthur Andersen et Groupe Lagardère puis de direction financière et de fusion acquisition chez EADS et au sein du Groupe Sodexo. Diplômée Notaire.

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Membre du Comité d'audit depuis juin 2013

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Membre du Comité d'audit d'avril à juin 2013

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Néant

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Néant

Aucune de ces personnes, au cours des 5 dernières années :

- n'a fait l'objet de condamnation pour fraude,
- n'a été associée en sa qualité de dirigeant ou administrateur à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation,
- n'a fait l'objet d'une interdiction de gérer et
- n'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires.

Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration et la direction générale

Il est précisé que Jacqueline Himsworth, Marcel Braud, Gordon Himsworth, Marcel-Claude Braud, Sébastien Braud et Christopher Himsworth sont apparentés par des liens familiaux.

Il est en outre mentionné que Sébastien Braud exerce la Présidence de Actiman SAS, concessionnaire de Manitou.

L'ensemble des conventions règlementées fait l'objet d'un rapport spécial des Commissaires aux comptes qui figure en section 8.4.2 du présent document de référence.

Certains membres du Conseil d'administration non indépendants ont exercé depuis longtemps des fonctions de chef d'entreprise ou de cadre supérieur au sein de Manitou ainsi qu'au sein d'autres structures.

Date d'expiration des mandats

Les membres du Conseil d'administration ont tous été nommés par l'Assemblée Générale du 28 juin 2013 pour une durée de quatre années qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale qui sera appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Contrats de service et octroi d'avantages

Néant.

Secrétaire du Conseil

La fonction de Secrétaire du Conseil est assurée par Hervé Rochet, Secrétaire général.

5.1.3 INDÉPENDANCE DES ADMINISTRATEURS

Le groupe a adhéré au Code de gouvernement d'entreprise MiddleNext. L'indépendance des administrateurs est appréciée conformément aux critères de ce code de gouvernance.

Trois membres du Conseil d'administration satisfont aux critères d'indépendance. Ceux-ci ont été évalués sur la base de l'article R8 du code MiddleNext et se caractérisent principalement par l'absence de relation financière, contractuelle ou familiale significative susceptible d'altérer l'indépendance du jugement.

5.1.4 ÉVALUATION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS SPÉCIALISÉS

Le Conseil a procédé en 2014 à une évaluation interne de son fonctionnement. Chaque administrateur a présenté son évaluation sur la base d'un questionnaire articulé sur le Code de gouvernance MiddleNext.

L'évaluation a porté sur le fonctionnement du Conseil et de ses comités en ce qui concerne leur préparation, leur déroulement et leur suivi.

Ces contributions ont été analysées et synthétisées par un administrateur indépendant, identifiant points forts et points faibles ainsi que les axes de progrès.

5.1.5 DIRECTION GÉNÉRALE

MICHEL DENIS

Directeur général du groupe Manitou depuis le 13 janvier 2014

Nationalité : Française

Adresse professionnelle : 430 rue de l'Aubinière – BP 10249 – 44158 Ancenis Cedex France

Expérience et expertise en matière de gestion :

- Diplômé de l'ESSEC et de l'Ecole Centrale de Lyon, il débute sa carrière dans le conseil en stratégie. Il rejoint Dalkia en 1994 pour développer la cogénération. Il dirige par la suite les activités françaises du groupe MC International devenu Johnson Controls, spécialiste de la réfrigération industrielle et commerciale. En 2003, il rejoint le groupe Fraikin, leader européen de la location de camions, dont il fut le Directeur général jusqu'en août 2013. Au cours de ces 10 dernières années, il accompagne un fort développement international du groupe Fraikin qui a imposé son approche de la conception de véhicules industriels, des services associés et du financement européen de sa flotte de 60 000 véhicules comme un modèle.

Autres mandats en cours (groupe Manitou) :

- Administrateur de Manitou Americas (États-Unis)
- Administrateur de Manitou Finance Ltd. (Royaume-Uni)
- Président de Manitou Italia (Italie)
- Président de Cobra MS (France)
- Vice-Chairman de HMME (Chine)
- Administrateur de Manitou Brasil
- Représentant Manitou BF Président de LMH Solutions
- Représentant Manitou BF Président de CFM

Mandats ayant expiré au cours des 5 dernières années (groupe Manitou) :

- Néant

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe :

- Gérant de Gamagule SARL
- Gérant de GLGM Conseil EURL

Autres mandats dans des sociétés indépendantes du groupe ayant expiré au cours des 5 dernières années :

- Membre du Directoire - Directeur Général de FTI jusqu'à fin avril 2013
- Président du Conseil d'administration et administrateur de Fraikin France jusqu'à fin juin 2013
- Président de Fraikin locatime jusqu'à fin juillet 2010
- Membre du Board of Directors de Fraikin Ltd jusqu'à fin juin 2013
- Administrateur de Fraikin Alquiler de Vehiculos SA jusqu'à juin 2013
- Président et membre du Conseil d'administration de Fraikin Supply jusqu'à fin juin 2013
- Président de Frinvest jusqu'à fin juin 2013

5.2 LES ORGANES DE DIRECTION

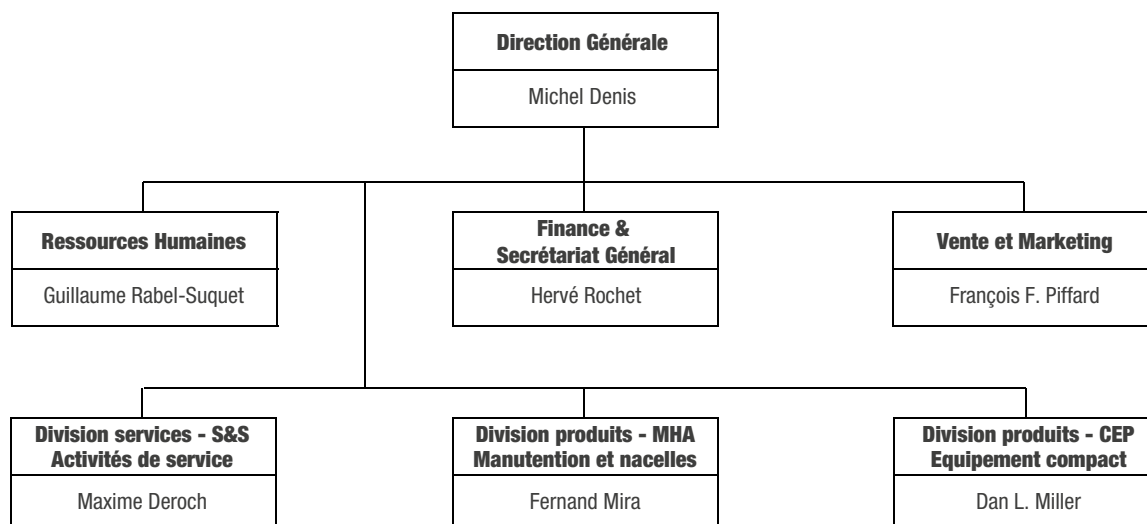
LE COMITÉ EXÉCUTIF DU GROUPE (7 MEMBRES)

Il est composé de sept membres : Directeur général, Vice-Président exécutif Ressources Humaines, Secrétaire général, Vice-Président exécutif Sales &

Marketing, Président de la Division S&S, Président de la Division MHA et Président de la Division CEP.

Le Comité Exécutif se réunit en général une fois par semaine et plusieurs fois par an dans le cadre de séminaires.

■ ORGANIGRAMME DU GROUPE AU 02 MARS 2016



5.3 RÉMUNÉRATION DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

5.3.1 RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS

■ INFORMATIONS SUR LA RÉMUNÉRATION DES MANDATAIRES SOCIAUX

Conformément aux dispositions prévues par l'article L225-102-1 alinéa 2 du Code de Commerce, le montant total des rémunérations et des avantages sociaux versés à chaque mandataire social durant l'exercice est détaillé ci-dessous, conformément au code MiddleNext, le niveau de rémunération des dirigeants se fonde sur les sept principes suivants : exhaustivité, équilibre, benchmark, cohérence, lisibilité, mesure et transparence.

Tableau 1 : Tableau de synthèse des rémunérations et des options et actions attribuées à chaque dirigeant mandataire social

en euros

Marcel Braud <i>Président du Conseil d'administration</i>	Exercice 2014	Exercice 2015
Rémunérations dues au titre de l'exercice (détaillées au tableau 2)	182 112	173 664
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 4)		
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 6)		
Total	182 112	173 664

en euros

Michel Denis <i>Directeur général depuis le 13 janvier 2014</i>	Exercice 2014	Exercice 2015
Rémunérations dues au titre de l'exercice (détaillées au tableau 2)	635 680	695 422
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 4)		
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 6)		
Total	635 680	695 422

Tableau 2 : Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social

<i>en euros</i>		Exercice 2014		Exercice 2015	
Marcel Braud		Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
<i>Président du Conseil d'administration</i>					
- Rémunération de la Présidence du Conseil d'administration (au titre art. L 225-47)		141 138	141 138	143 664	143 664
- Jetons de présence		39 000	34 500	30 000	39 000
- Avantages en nature		1 974	1 974		
Total		182 112	177 612	173 664	182 664

<i>en euros</i>		Exercice 2014		Exercice 2015	
Michel Denis		Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
<i>Directeur général</i>					
- Mandat (rémunération fixe)		339 781	339 781	350 400	350 400
- Jetons de présence					
- Rémunération variable		286 001		326 480	286 001
- Avantages en nature		9 898	11 057	18 105	18 105
Réintégration sociale prévoyance				437	437
Total		635 680	350 838	695 422	654 943

5.3.2 RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS ET MANDATAIRES SOCIAUX

Tableau 3 : Tableau sur les jetons de présence et les autres rémunérations perçues par les membres du Conseil d'administration

<i>Membres du Conseil</i>		Versé en 2014 au titre de 2013	Versé en 2014 au titre de 2014	Versé en 2015 au titre de 2014	Versé en 2015 au titre de 2015
Marcel Braud	Jetons de présence Manitou BF	16 500	18 000	21 000	18 000
	Rémunération Manitou BF		143 112		143 664
	Autres rémunérations				
Jacqueline Himsworth	Jetons de présence Manitou BF		105 000		105 000
	Rémunération Manitou BF				
	Autres rémunérations				
Gordon Himsworth	Jetons de présence Manitou BF	9 750	23 400	15 600	23 400
	Autres rémunérations				
Sébastien Braud	Jetons de présence Manitou BF	12 750	23 400	18 600	23 400
	Autres rémunérations				
Joël Goulet	Jetons de présence Manitou BF	18 000	12 000		
	Autres rémunérations				
Serge Ghysdael	Jetons de présence Manitou BF				
	Autres rémunérations				
Dominique Bamas	Jetons de présence Manitou BF		18 000	9 000	28 800
	Autres rémunérations				
Christopher Himsworth	Jetons de présence Manitou BF	15 750	23 400	15 600	23 400
	Autres rémunérations				
Pierre-Henri Ricaud	Jetons de présence Manitou BF	19 500	32 400	21 600	32 400
	Autres rémunérations				
Marcel-Claude Braud	Jetons de présence Manitou BF	12 000	25 200	13 800	23 400
	Autres rémunérations				
Agnès Michel-Ségalen	Jetons de présence Manitou BF	15 000	32 400	21 600	32 400
	Autres rémunérations				
TOTAL		119 250	456 312	136 800	453 864
Total Manitou BF uniquement		119 250	456 312	136 800	453 864
dont jetons de présence		119 250	313 200	136 800	310 200
dont rémunération			143 112		143 664

Depuis 2010, le règlement des jetons de présence est passé d'un mode de paiement annuel à un mode de règlement trimestriel.

Tableau 4 : Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées durant l'exercice à chaque dirigeant mandataire social par l'émetteur et par toute société du groupe

Conformément à l'article 223-26 du règlement général de l'AMF, les opérations réalisées sur le titre de la société Manitou BF par les membres des organes de gestion ou de surveillance au titre de l'exercice se décomposent de la sorte (en nombre d'actions) :

Options attribuées à chaque dirigeant mandataire social par l'émetteur et par toute société du groupe	N° et date du plan	Nature des options	Valorisation des options selon la méthode retenue pour les comptes consolidés (IFRS2)	Nombre d'options attribuées	Prix d'exercice	Période d'exercice
NÉANT						

Tableau 5 : Options de souscription ou d'achat d'actions levées durant l'exercice par chaque dirigeant mandataire social

Options levées par les dirigeants mandataires sociaux	N° et date du plan	Nombre d'options levées durant l'exercice	Prix d'exercice
NÉANT			

Tableau 6 : Actions de performance attribuées à chaque mandataire social

Actions de performance attribuées durant l'exercice à chaque dirigeant mandataire social par l'émetteur et par toute société du groupe	N° et date du plan	Nombre d'actions attribuées durant l'exercice	Valorisation des actions selon la méthode retenue pour les comptes consolidés	Date d'acquisition	Date de disponibilité
NÉANT					

Tableau 7 : Actions de performance devenues disponibles pour chaque mandataire social

Actions de performance devenues disponibles pour chaque dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'actions devenues disponibles durant l'exercice	Conditions d'acquisition
NÉANT			

■ AUTRES INFORMATIONS RÉGLEMENTÉES

Dirigeants Mandataires Sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus en raison de la cessation ou du changement de fonctions		Indemnité relatives à une clause de non concurrence	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Marcel Braud Président du Conseil d'administration Date de début de mandat : 28.06.2013 Date de fin de mandat : 2017	X			X		X		X
Michel Denis Directeur général Date de début de mandat : 13.01.2014 Date de fin de mandat : 4 ans soit jusqu'à l'Assemblée Générale statuant sur les résultats arrêtés au 31.12.2017		X		X	X		X	

■ RÉMUNÉRATION DE MICHEL DENIS

ÉLÉMENTS PARTICULIERS

- Le Conseil d'administration du 8 janvier 2014 a attribué à Michel Denis, une rémunération variable annuelle brute égale au maximum à 75% de la rémunération fixe brute annuelle. La rémunération variable est basée sur plusieurs critères quantitatifs et qualitatifs dont la nature, la pondération, et les objectifs sont décidés par le Conseil d'administration.
- Le Conseil d'administration du 8 janvier 2014 a attribué à Michel Denis, une prime d'incitation long terme progressive basée sur l'évolution du résultat net par action dont l'objectif est déterminé par le Conseil d'administration.
- Le Conseil d'administration du 8 janvier 2014 a attribué une indemnité de départ due en cas de révocation ou de non renouvellement de son mandat sauf faute grave ou lourde. Le montant de l'indemnité a été fixée à 100% de la rémunération fixe, variable et de la prime d'incitation long terme versée

au cours de l'exercice précédent celui au cours duquel la révocation devient effective ou celui au cours duquel le renouvellement n'est pas intervenu sous réserve de la satisfaction de critères de bonus réalisés au cours de la période écoulée supérieure à 35%.

- Le Directeur général bénéficie d'une assurance prévoyant une garantie en cas de perte d'emploi involontaire d'une durée de 12 mois étendue à 24 mois à compter de septembre 2015.
- Le Directeur général bénéficie du régime de retraite et de prévoyance dont bénéficient les cadres de la société.

CLAUDE DE NON-CONCURRENCE DE MICHEL DENIS

Le Conseil d'administration du 8 janvier 2014 a assorti la nomination de Michel Denis aux fonctions de Directeur général d'une obligation de non-concurrence pendant les 12 mois suivant sa fin de mandat.

5.4 LE CONTRÔLE DES COMPTES

5.4.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES

Deloitte & Associés, membre inscrit à la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Rennes, représenté par Thierry de Gennes, associé,

1, rue Benjamin Franklin – 44801 Cedex Saint-Herblain

Nommé le 28 juin 2013

Expiration du mandat : Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018

RSM Ouest, membre inscrit à la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Rennes, représenté par Nicolas Perenchio, associé,

213, route de Rennes, BP 60277 – 44702 Orvault Cedex

Nommé le 28 juin 2013

Expiration du mandat : Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018

5.4.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLÉANTS

BEAS, représenté par Monsieur Alain Pons, suppléant de Deloitte & Associés, membre inscrit à la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Versailles,

195 avenue Charles de Gaulle – 92000 Neuilly sur Seine

Nommé le 28 juin 2013.

Expiration du mandat : Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018

Jean-Michel Grimonprez, suppléant de RSM Ouest, membre inscrit à la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Rennes,

Nommé le 28 juin 2013.

Expiration du mandat : Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018

5.4.3 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DE LEUR RÉSEAU

Les honoraires comptabilisés en 2015 par Manitou BF et ses filiales intégrées globalement pour les missions confiées au collège des Commissaires aux comptes, à leur réseau respectif et à leurs confrères se trouvent dans la note 23 de l'annexe aux comptes consolidés.

5.5 AUTRES INFORMATIONS

INFORMATIONS RELATIVES AU CONTRÔLE INTERNE DU GROUPE

Les informations relatives au contrôle interne du groupe sont incluses dans le rapport du Président du Conseil d'administration sur le fonctionnement du Conseil et le Contrôle Interne.

INFORMATION DU COMITÉ D'ENTREPRISE

Les informations contenues dans ce rapport ainsi que les comptes sociaux et consolidés de la société Manitou BF ont été portés à la connaissance du Comité d'entreprise conformément aux dispositions prévues par la loi.

6.

MANITOU ET SES ACTIONNAIRES

6.1

RENSEIGNEMENTS
À CARACTÈRE
GÉNÉRAL

P. 84

6.2

RENSEIGNEMENTS
CONCERNANT
LE CAPITAL

P. 85

6.3

DOCUMENTS
ACCESSIBLES
AU PUBLIC

P. 89

6.4

MARCHÉ DU TITRE
DE MANITOU

P. 89

6.1 RENSEIGNEMENTS À CARACTÈRE GÉNÉRAL

■ NOM

Manitou BF

■ SIÈGE SOCIAL

430, rue de l'Aubinière
BP 10 249
44158 Ancenis Cedex – France
Téléphone + 33 (0)2 40 09 10 11

■ FORME JURIDIQUE

Société Anonyme de droit français à Conseil d'administration régie par les dispositions du Code de commerce.

■ LÉGISLATIONS RÉGISSANT SES ACTIVITÉS

Le groupe conçoit, assemble et distribue des produits à forte technologie répondant à des normes édictées par les autorités administratives et les organismes supranationaux et nationaux.

■ DURÉE D'EXISTENCE DE LA SOCIÉTÉ

La constitution de société a été publiée le 05.02.1954 et la société immatriculée au Registre du Commerce de Nantes le 23.09.1957. La durée de la société est fixée à quatre-vingt-dix-neuf années (99) à compter du 03.06.1980.

■ OBJET SOCIAL

(Art. 3 des statuts de la société)

La société a pour objet en France et dans tous les pays :

Toutes opérations industrielles et commerciales se rapportant à :

- l'exploitation de tous établissements industriels et commerciaux visant la représentation, la concession, la fabrication, l'achat, la vente, la location, l'importation, l'exportation de tous matériels de travaux publics et de levage, ainsi que tous matériels agricoles, et industriels et les pièces détachées s'y rapportant directement ou indirectement,
- la création, l'acquisition, la location, la prise à bail, l'installation, l'exploitation de tous établissements, usines,

– la prise, l'acquisition, l'exploitation ou la cession de tous procédés, brevets concernant ces activités,

– la participation directe ou indirecte de la société dans toutes opérations commerciales, industrielles, ou de financement pouvant se rattacher à l'objet social, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports de commandite, de fusion, d'alliance, ou d'association en participation, ou autrement,

– et généralement, toutes opérations financières, commerciales, industrielles, civiles, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'un des objets spécifiés, ou à tout autre objet similaire ou connexe.

■ LIEU ET NUMÉRO D'ENREGISTREMENT DE LA SOCIÉTÉ

Numéro RCS et code APE :

857 802 508 RCS Nantes – Code APE 292 D – NAF 2822Z

■ EXERCICE SOCIAL

L'exercice social a une durée de douze mois ; il commence le 1^{er} janvier et se termine le 31 décembre de chaque année.

■ RÉPARTITION STATUTAIRE DES BÉNÉFICES

Les produits nets de l'exercice constatés par l'inventaire annuel, après déduction des frais généraux et des autres charges sociales, de tous amortissements de l'actif et de toutes provisions pour risques commerciaux ou industriels, constituent des bénéfices nets.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice net de l'exercice diminué des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve, en application de la loi ou des statuts et augmenté des reports bénéficiaires.

L'Assemblée peut décider la mise en distribution des sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition ; en ce cas, la décision indique expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués.

Hors le cas de réduction de capital, aucune distribution ne peut être faite aux actionnaires lorsque l'actif net est ou deviendrait, à la suite de celle-ci, inférieur au montant du capital augmenté des réserves que la loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer.

6.2 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE CAPITAL

6.2.1 CAPITAL SOCIAL

Au 31 décembre 2015, le capital social s'établit à 39 551 949 euros se décomposant en 39 551 949 actions d'une valeur nominale de 1 euro, toutes de même catégorie, intégralement libérées.

6.2.2 ÉVOLUTION DU CAPITAL SOCIAL

Suite à une levée d'options de souscription en 2015, le capital social a augmenté de 3 000 euros et passe donc de 30 548 949 à 39 551 949 euros.

■ TABLEAU RÉCAPITULATIF DES DÉLÉGATIONS CONSENTIES PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE EN MATIÈRE D'ÉVOLUTION DE CAPITAL

Date	Nature	Objet	Durée de validité	Utilisation faite de cette délégation au cours de l'exercice
05.06.2014	Délégation de compétence	Autorisation à donner au Conseil d'administration à l'effet de réduire le capital social de la société par annulation d'actions auto-détenues dans la limite de 10% des actions composant le capital de la société, soit, à titre indicatif, au 31 décembre 2013, un plafond de 3 954 894 actions.	18 mois	Non utilisée
05.06.2014	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration pour décider l'augmentation du capital social, par émission – avec maintien du droit préférentiel de souscription – d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
05.06.2014	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration pour décider l'augmentation du capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance, par voie d'offre au public avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
05.06.2014	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration pour décider l'augmentation du capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance, par une offre visée au II de l'article L.411-2 du Code Monétaire et Financier avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
05.06.2014	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
05.06.2014	Délégation de compétence	Possibilité d'émettre des actions ou des valeurs mobilières donnant accès au capital sans droit préférentiel de souscription en rémunération d'apports en nature portant sur des titres de capital ou des valeurs mobilières donnant accès au capital et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
05.06.2014	Délégation de compétence	Délégation à donner au Conseil d'administration à l'effet de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes au profit des membres du personnel salarié et des mandataires sociaux du groupe ou de certains d'entre eux dans la limite de 2% du capital social au jour de la décision du Conseil d'administration.	38 mois	Non utilisée

Date	Nature	Objet	Durée de validité	Utilisation faite de cette délégation au cours de l'exercice
09.06.2015	Délégation de compétence	Autorisation à donner au Conseil d'administration à l'effet d'opérer sur les actions de la société : acheter ou faire acheter des actions de la société dans la limite de 10% des actions composant le capital de la société, soit à titre indicatif, au 31 décembre 2014, 3 954 894 actions et un montant global autorisé qui ne pourra être supérieur à 100 millions d'euros.	18 mois	Non utilisée
09.06.2015	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration à l'effet de réduire le capital de la société par annulation d'actions auto-détenues dans la limite de 10% des actions composant le capital de la société, soit à titre indicatif, au 31 décembre 2014, un plafond de 3 954 894 actions.	18 mois	Non utilisée
09.06.2015	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration pour décider l'augmentation du capital social par émission – avec maintien du droit préférentiel de souscription – d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance, s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
09.06.2015	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration pour décider l'augmentation du capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance, par voie d'offre au public avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
09.06.2015	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration pour décider l'augmentation du capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance, par une offre visée au II de l'article L.411-2 du Code Monétaire et Financier avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, dans la limite de 20% du capital social par an, et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
09.06.2015	Délégation de compétence	Délégation de compétence à donner au Conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
09.06.2015	Délégation de compétence	Possibilité d'émettre des actions ou des valeurs mobilières donnant accès au capital sans droit préférentiel de souscription en rémunération d'apports en nature portant sur des titres de capital ou des valeurs mobilières donnant accès au capital dans la limite de 10% du capital social, soit à titre indicatif, au 31 décembre 2014, un plafond de 3 954 894 actions et s'imputant sur un plafond nominal global de 8 millions d'euros.	26 mois	Non utilisée
09.06.2015	Délégation de compétence	Délégation à donner au Conseil d'administration à l'effet de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes ou à émettre au profit des membres du personnel salarié et des mandataires sociaux du groupe ou de certains d'entre eux dans la limite de 2% du capital social au jour de la décision du Conseil d'administration.	38 mois	Non utilisée

■ RÉPARTITION DU CAPITAL SOCIAL ET DES DROITS DE VOTE AU 31 DÉCEMBRE 2015

	% du capital			% des droits de vote		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Familles Braud et Himsworth	65,4%	65,4%	65,4%	66,0%	65,9%	65,9%
Branche familiale Braud (1)	32,2%	32,2%	32,2%	32,4%	32,4%	32,4%
HB Braud	22,1%	22,1%	22,1%	22,3%	22,3%	22,3%
Autres	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%
Branche familiale Himsworth (2)	33,3%	33,3%	33,3%	33,5%	33,5%	33,5%
Ancemat (3)	6,2%	6,2%	6,2%	6,3%	6,3%	6,3%
Wecanrent (3)	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%
Coliphin Invest (3)	5,3%	5,3%	5,3%	5,4%	5,4%	5,4%
Trinity Group (3)	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%
Sonafina (3)	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%
Autres	6,1%	6,1%	6,1%	6,2%	6,2%	6,2%
Yanmar	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%
Toyota	2,8%	2,8%	2,8%	2,9%	2,9%	2,9%
Auto-détention	0,8%	0,8%	0,8%			
Actionnariat salarié	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%
Autres	23,8%	23,9%	23,9%	24,0%	24,1%	24,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Flottant	34,6%	34,6%	34,6%	34,9%	34,8%	34,8%

(1) La branche familiale Braud est composée de : Marcel Braud, Liliane Braud-Orhon, Marcel-Claude Braud, Sébastien Braud, Emilie Braud-Fischel, Valérie Braud-Walsh et la société HB Holding Braud.

(2) La branche familiale Himsworth est composée de : Jacqueline Himsworth, Gordon Himsworth, Dominique Himsworth, Virginie Himsworth, Christopher Himsworth, David Himsworth et la société Ancemat.

(3) Sociétés détenues par des membres de la famille Himsworth.

L'Assemblée générale du 9 juin 2015 a décidé, conformément à la faculté offerte par l'alinéa 3 de l'article L. 225-123 du Code de commerce modifié par la loi n°2014-384 du 29 mars 2014 de ne pas conférer de droit de vote double.

En conséquence un troisième alinéa a été ajouté à l'article 9 des statuts « droits et obligations attachés aux actions » :

« Chaque action donne droit à une voix au sein des assemblées générales d'actionnaires. Conformément à la faculté offerte par l'alinéa 3 de l'article L. 225-123 du Code de commerce, les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire ne bénéficient pas d'un droit de vote double. »

Le reste de l'article 9 des statuts demeure inchangé.

6.2.3 DÉTENTION ET CONTRÔLE

Manitou est contrôlé par les Familles Braud et Himsworth qui détiennent de concert 65,4% du capital. Le Conseil d'administration de Manitou comprend trois administrateurs indépendants au sens du Code de gouvernement d'entreprise MiddleNext sur un total de neuf administrateurs et la fonction

de Directeur général est dissociée de la fonction de Président du Conseil d'administration et est exercée par Monsieur Michel Denis depuis le 13 janvier 2014, indépendant des Familles Braud et Himsworth.

6.2.4 INFORMATION RELATIVE AUX PACTES D'ACTIONNAIRES ET ENGAGEMENTS COLLECTIFS DE CONSERVATION DES ACTIONS MANITOU

■ 6.2.4.1 PACTE D'ACTIONNAIRES

Les actionnaires familiaux ont signé le 9 juin 2011 un pacte d'actionnaires pour une durée de 6 ans comportant notamment les stipulations suivantes :

- un engagement de conservation par chacune des branches familiales d'un nombre d'actions Manitou représentant au minimum 20% du capital de cette société (soit un total de 40% du capital pour le concert familial) ;
- un droit de premier refus au bénéfice des membres du pacte sur toute cession de titres ayant pour effet de faire passer la participation d'une branche familiale en dessous de 20% du capital de Manitou ou la participation totale des deux branches familiales en dessous de 40% du capital de cette société, étant précisé que les membres de la branche familiale du cédant sont prioritaires à l'achat des actions cédées ;

- la gouvernance de Manitou continue d'être assurée par 9 administrateurs ; trois administrateurs nommés discrétionnairement par chacune des branches familiales (soit un total de six administrateurs) et trois administrateurs indépendants proposés par Jacqueline Himsworth et Marcel Braud, à l'unanimité, et nommés par l'Assemblée Générale ;
- la présidence non-exécutive de Manitou continue d'être assurée par Marcel Braud pendant toute la durée du pacte ;
- toute opération dilutive en capital et/ou en droits de vote sera soumise à l'approbation préalable du Conseil d'administration de Manitou statuant à la majorité des trois quarts.

■ 6.2.4.2 ENGAGEMENTS COLLECTIFS

Date de signature	Type d'engagement	Nombre d'actions Pourcentage du capital et des droits de vote	Durée	Actionnaires signataires
28.11.2011	Engagement collectif de conservation conformément à l'article 787 B du Code général des impôts	12 719 721 actions représentant 32,2% du capital et des droits de vote	Durée minimale de deux années à compter de l'enregistrement de l'engagement, celui-ci étant renouvelé par tacite reconduction par période de deux ans	Branche familiale Braud*
28.11.2011	Engagements collectifs de conservation conformément à l'article 885 I Bis du Code général des impôts	Un ensemble de 12 719 721 actions représentant 32,2% du capital et des droits de vote	Durée minimale de deux années à compter de l'enregistrement des engagements, ceux-ci étant renouvelés par tacite reconduction par période de 12 mois	Branche familiale Braud

* La branche familiale Braud est composée de : Marcel Braud, Lilianne Braud-Orhon, Marcel-Claude Braud, Sebastien Braud, Emilie Braud-Fischel, Valerie Braud-Walsh, et la société HB Holding Braud.

6.2.5 EXISTENCE D'ACCORDS DONT LA MISE EN ŒUVRE POURRAIT ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTRÔLE

Néant

6.2.6 SEUILS DE PARTICIPATION

Aux termes de l'article L. 233-7 du Code de commerce, toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à posséder un nombre d'actions représentant plus de 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 33,33%, 50%, 66,66%, 90% ou 95% du capital et des droits de vote de la société, doit en informer la société et l'AMF par lettre en indiquant le nombre total d'actions et de droits de vote qu'elle détient, dans un délai de cinq jours de bourse à compter du franchissement de seuil. Les franchissements de seuil déclarés à l'AMF sont rendus publics par cette dernière. Ces informations sont également transmises, dans les mêmes délais et conditions, lorsque la participation en capital ou en droits de vote devient inférieure aux seuils visés ci-dessus. A défaut d'avoir été régulièrement déclarées, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée conformément aux dispositions légales rappelées ci-dessus sont privées du droit de vote pour toute assemblée d'actionnaires qui se tiendrait jusqu'à l'expiration d'un délai de deux ans suivant la date de régularisation de la notification.

L'article 9 des statuts de Manitou prévoit en outre que toute personne physique ou morale qui vient à franchir (à la hausse comme à la baisse), directement ou indirectement, seule ou de concert, le seuil de 2,5% du capital ou des droits de vote de la société (ou tout multiple de ce seuil), a l'obligation d'en informer la société par lettre recommandée avec accusé de réception, dans un délai de quinze jours à compter du franchissement dudit seuil, en lui précisant son identité ainsi que celle des personnes agissant de concert avec elle. Cette obligation s'applique également au détenteur d'actions conformément au septième alinéa de l'article L. 228-1 du Code de commerce, pour l'ensemble des actions au titre desquelles il est inscrit en compte.

En cas de non-respect de l'obligation de déclaration des franchissements de seuils statutaires, les sanctions prévues à l'article L. 233-14 du Code de commerce s'appliquent, sous réserve qu'une demande à cet effet, présentée par un ou plusieurs actionnaires détenant 3% au moins du capital ou des droits de vote, soit consignée dans le procès-verbal de l'Assemblée Générale.

6.2.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée Générale arrêtant les comptes de l'exercice 2015 de distribuer un dividende de 0,36 € par action.

6.2.8 RENSEIGNEMENTS SUR LES DIVIDENDES HISTORIQUES

Afin de nous conformer aux dispositions de l'article 243 bis du Code Général des Impôts, nous vous rappelons que les dividendes distribués au titre des trois exercices précédents ont été les suivants :

Exercice	Nombre d'actions	Dividende net
2012	39 548 949	0,45 €
2013	39 548 949	0
2014	39 548 949	0,35 €

6.2.9 OPÉRATIONS AVEC LES APPARENTÉS

Les opérations avec les apparentés sont décrites dans le rapport des Commissaires aux comptes sur les conventions et engagements réglementés qui se trouve dans les rapports financiers annuels de Manitou afférents aux exercices 2012, 2013 et 2014.

6.2.10 PROCÉDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

Il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la société a connaissance qui est en suspens ou dont elle est menacée, ayant eu au cours des douze derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la société et/ou du groupe.

Le groupe a par ailleurs engagé des procédures judiciaires et d'arbitrage contre des tiers qui pourraient avoir des effets significatifs favorables sur la situation financière ou la rentabilité du groupe dans l'hypothèse où les demandes du groupe seraient obtenues.

6.2.11 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION COMMERCIALE OU FINANCIÈRE

À la connaissance de la société il n'existe pas de changement significatif susceptible d'avoir ou ayant eu une incidence sensible sur la situation

financière de la société, son résultat et ceux de son groupe.

6.3 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Les documents juridiques relatifs à la société peuvent être consultés au siège social, 430 rue de l'Aubinière, 44150 Ancenis et sur le site internet de Manitou www.manitou-group.com, notamment :

– l'acte constitutif et les statuts de Manitou ;

– tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques ;

– les informations financières historiques de Manitou et de ses filiales pour chacun des deux exercices précédant la publication du présent document.

6.4 MARCHÉ DU TITRE DE MANITOU

■ COTATION DE L'ACTION

L'action Manitou est cotée depuis le 24 avril 1984.

L'action Manitou est cotée sur le compartiment B du marché Euronext Paris.

■ CODE ET TICKERS DE L'ACTION

Code ISIN : FR0000038606
MNO : MTU
Code REUTERS : MANP.PA
Code BLOOMBERG : MTU.FP

Indices

CAC ALL SHARE
CAC ALL-TRADABLE
CAC IND. ENGIN.
CAC INDUSTRIALS
CAC MID & SMALL
CAC SMALL
ENTERNEXT PEA-PME 150

Éligibilité de l'action Manitou aux OSRD (Ordres de Bourse avec Service de Règlement Différé) long seulement.

Éligibilité de l'action Manitou au PEA-PME.

■ ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE ET DES TRANSACTIONS

Période	Volume	+ Haut €	+ Bas €	Fin de mois	Capitalisation boursière (M€)
Janvier 2014	531 618	14,1	12,4	13,0	514
Février	210 099	13,2	12,7	13,0	514
Mars	516 111	13,0	11,6	12,5	494
Avril	262 382	14,0	11,9	13,6	539
Mai	127 287	13,8	12,2	13,0	514
Juin	232 768	13,3	12,0	12,0	475
Juillet	157 554	13,3	11,5	12,5	494
Août	177 060	13,3	11,6	13,1	516
Septembre	161 929	13,7	12,5	12,5	495
Octobre	243 712	12,5	10,5	11,1	439
Novembre	135 458	12,1	11,1	12,0	473
Décembre	372 148	13,7	11,5	12,2	482
Total/ + Haut/ + Bas	3 128 126	14,1	10,5		

Période	Volume	+ Haut €	+ Bas €	Fin de mois	Capitalisation boursière (M€)
Janvier 2015	213 081	13,6	12,1	13,0	513
Février	157 602	13,6	12,6	13,5	534
Mars	613 164	15,9	13,5	15,5	612
Avril	727 483	18,2	15,1	17,3	683
Mai	154 187	18,0	16,6	16,8	662
Juin	184 312	18,2	15,5	17,0	673
Juillet	373 973	19,5	16,5	17,7	699
Août	174 941	17,8	15,2	17,2	680
Septembre	205 086	17,4	14,5	15,0	592
Octobre	380 295	15,9	12,6	12,6	498
Novembre	148 706	14,2	12,6	14,2	562
Décembre	140 297	14,8	13,4	14,1	558
Total/ + Haut/ + Bas	3 473 127	19,5	12,1		

Source : Euronext

7.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

7.1

RAPPORT
DU PRÉSIDENT
DU CONSEIL
EN APPLICATION
DE L'ART. 225-37
DU CODE
DE COMMERCE

P. 91

7.2

RAPPORT
DES COMMISSAIRES
AUX COMPTES ÉTABLI
EN APPLICATION DE
L'ARTICLE L. 225-235
DU CODE DE COMMERCE
SUR LE RAPPORT DU
PRÉSIDENT DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION

P. 95

7.1 RAPPORT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL EN APPLICATION DE L'ART. L.225-37 DU CODE DE COMMERCE

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

Conformément à l'article 117 de la loi de Sécurité Financière du 1er Août 2003 et en application des dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce, je vous rends compte par le présent rapport, en ma qualité de Président du Conseil d'administration, du gouvernement de l'entreprise et des dispositifs de contrôle interne et de gestion des risques.

Le présent rapport a été élaboré avec l'aide du Responsable de l'audit et du contrôle internes, revu par le Comité d'audit, et approuvé par le Conseil d'administration le 02 mars 2016.

En application de l'article R.225-105 du Code de commerce, loi dite « Grenelle 2 », je vous expose également les orientations prises par la société pour prendre en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité et remplir ses engagements sociétaux en faveur du développement durable.

L'année 2015 aura été marquée par la consolidation de notre plan de Responsabilité Sociétale d'Entreprise « Elevation ». Ce plan a été partagé avec l'ensemble des collaborateurs du groupe lors de notre rendez-vous annuel des Elevation days. Avec 6 priorités alignées sur la feuille de route du groupe, nous avons la volonté de déployer une politique RSE pragmatique et collaborative avec des résultats concrets sur l'impact des produits et services, la sensibilisation de nos clients, la fierté et l'envie de gagner des collaborateurs, les relations fournisseurs et notre ancrage territorial. Nous avons fait le choix de répondre à nos enjeux majeurs faisant du plan Elevation une ambition importante inscrite dans le long terme. Nous retiendrons plus particulièrement trois événements marquants pour cette année 2015. Premièrement la signature du Pacte Mondial des Nations-Unies nous permet de poursuivre une démarche volontariste de progrès continu et de renforcer la portée de nos messages. Deuxièmement les Elevation days 2015 ont non seulement été adoptés par nos filiales mais ont également permis de récompenser des projets portés par les équipes, des fournisseurs et des acteurs du territoire. Enfin, l'année s'est terminée avec notre participation aux débats de la COP21 à Paris, une occasion formidable pour une ETI comme nous de partager son approche et de faire évoluer les pratiques du secteur en matière de mesure de la consommation et d'information aux clients.

7.1.1 GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Depuis le mois d'Août 2010, la société se réfère au code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes « MiddleNext ». Ce code a été publié en décembre 2009 et peut être consulté sur le site internet www.middlenext.com.

Le gouvernement de l'entreprise se conforme à l'ensemble des recommandations du code MiddleNext. Par ailleurs, le Conseil d'administration a pris connaissance des éléments présentés dans la rubrique « points de vigilance » qui sont des dispositions essentielles du code.

Lors de sa séance du 17 décembre 2009, l'Assemblée Générale a opté pour un mode de gouvernance avec une dissociation de fonctions entre un Président du Conseil d'administration non exécutif et un Directeur général, seul mandataire social exécutif. Le présent rapport détaille les trois grands pouvoirs de la gouvernance, tels que définis dans le code MiddleNext.

■ 7.1.1.1 LE POUVOIR EXÉCUTIF : « LE DIRECTEUR GÉNÉRAL »

Le pouvoir exécutif de la société est assuré par le Directeur général, fonction définie dans les statuts de la société et dont les pouvoirs sont précisés dans le règlement intérieur du Conseil.

Ainsi, le règlement intérieur du Conseil prévoit que le Directeur général est chargé de mettre en œuvre la stratégie du groupe, dont les orientations à moyen terme sont définies dans un plan stratégique validé par le Conseil. Le Directeur général propose un budget annuel, déclinaison du plan stratégique pour l'exercice à venir.

Par ailleurs, le règlement intérieur liste un certain nombre d'opérations pour lesquelles le Directeur général doit obtenir une autorisation préalable du Conseil.

Le Directeur général ne cumule pas de contrat de travail avec un mandat social et l'ensemble des éléments de sa rémunération fixe et variable, y compris indemnités de départ, régime de retraite et attribution de stock options, sont décrits dans le chapitre 5 du rapport de gestion sur le gouvernement d'entreprise. L'ensemble de ces éléments a été voté par le Conseil d'administration, sur proposition du Comité des rémunérations et s'inscrit dans une démarche de bonne gouvernance conformément aux recommandations R1 à R5 du code MiddleNext.

Le Conseil d'administration a nommé M. Michel Denis Directeur général, pour un mandat de 4 années venant à échéance lors de l'Assemblée Générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice 2017.

■ 7.1.1.2 LE POUVOIR DE SURVEILLANCE : « LE CONSEIL D'ADMINISTRATION »

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Conseil d'administration, nommé par l'Assemblée Générale du 28 juin 2013, est composé de neuf membres. La durée du mandat, inscrite dans les statuts, est de quatre années.

La composition du Conseil d'administration est :

- Monsieur Marcel Braud, Président,
- Madame Jacqueline Himsworth, Vice-Présidente,
- Monsieur Gordon Himsworth,
- Monsieur Marcel-Claude Braud,
- Monsieur Sébastien Braud,
- Monsieur Christopher Himsworth,
- Monsieur Dominique Bamas, membre indépendant,
- Monsieur Pierre-Henri Ricaud, membre indépendant,
- Madame Agnès Michel-Ségalen, membre indépendant.

Le Conseil d'administration comporte deux femmes parmi ses membres. La composition du Conseil respecte la loi n°2011-103 du 27 janvier 2011, dite loi Copé Zimmermann, relative à la représentation des femmes au sein des Conseils d'administration.

Par ailleurs, trois membres du Conseil d'administration sont indépendants comme il en ressort de l'évaluation faite selon la huitième recommandation du code MiddleNext. Cette indépendance se caractérise notamment par l'absence de relation financière, contractuelle ou familiale significative susceptible d'altérer l'indépendance du jugement.

FONCTIONNEMENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

En 2013, le Conseil d'administration a mis à jour son règlement intérieur. Ce règlement intérieur, non-publié, définit les modalités de l'organisation et du fonctionnement du Conseil. Il précise notamment la mission et le fonctionnement du Conseil d'administration et de ses comités spécialisés, fixés en conformité avec les dispositions légales et statutaires. Le règlement explicite également les rôles et pouvoirs du Président et de la Direction générale, ainsi que les obligations incombant à chacun. A ce titre, il inclut une charte de l'administrateur détaillant les droits et obligations auxquels sont tenus les administrateurs de Manitu, dans un souci de bonne gouvernance de l'entreprise. Ces principes s'articulent autour des devoirs de diligence, d'indépendance, de transparence et de confidentialité.

Durant l'année 2015, les membres du Conseil d'administration se sont réunis 8 fois en Conseil. Au cours de ces réunions, l'activité du groupe, les orientations stratégiques et les projets en cours ont été revus. Une attention particulière a été portée, pendant l'année 2015, au respect de la feuille de route, au renforcement de l'innovation, au développement des offres de service et la poursuite notre engagement en termes de RSE.

Les réunions du Conseil se sont tenues, sur convocation du Président, au siège social ou, de manière exceptionnelle et pour une partie des membres, via une liaison téléphonique sécurisée.

Chaque membre du Conseil d'administration, ainsi que chaque représentant du personnel convoqué, a reçu préalablement à la tenue des réunions, l'ensemble des documents et informations prescrits par la loi et nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Un procès-verbal de réunion du Conseil est systématiquement établi et remis à chaque membre, pour approbation. Le taux de présence moyen aux réunions du Conseil d'administration est de 99% pour l'année 2015.

Les Commissaires aux comptes ont été convoqués aux réunions du Conseil portant sur l'examen des comptes semestriels et annuels, conformément à l'article L.823-17 du Code de commerce.

Les administrateurs sont rémunérés sous forme de jetons de présence dont la répartition est décidée par le Conseil, sur avis du Comité des rémunérations, selon l'assiduité des administrateurs et le temps qu'ils consacrent à leur activité, y compris la participation aux comités spécialisés. Le Président du Conseil bénéficie d'une rémunération spéciale au titre de l'article L.225-47 du Code de commerce, de jetons de présence, et d'un contrat de travail. Le détail de l'ensemble de ces rémunérations est donné dans le chapitre 5 du rapport de gestion sur le gouvernement d'entreprise.

Il n'a pas été réalisé en 2015 d'évaluation interne du fonctionnement du Conseil d'administration. Le plan d'action mis en place suite à l'évaluation réalisée en 2014 s'est poursuivi sur 2015. Il sera procédé à une nouvelle évaluation en 2016.

LES COMITÉS SPÉCIALISÉS

Le Conseil d'administration s'est doté de quatre comités spécialisés, chargés d'instruire les affaires entrant dans leurs attributions et de soumettre au Conseil leurs avis et recommandations.

Le Comité d'audit

Le Comité d'audit est composé de Madame Jacqueline Himsworth, Présidente, de Madame Agnès Michel-Ségalen et de Monsieur Pierre-Henri Ricaud avec comme membre suppléant Monsieur Sébastien Braud.

Les trois membres du Comité détiennent des compétences particulières en matière financière ou comptable. Ces compétences s'apprécient au regard de leurs formations et de leurs expériences professionnelles.

Les principales attributions du Comité d'audit sont de veiller :

- à l'exactitude et la sincérité des comptes et de l'information financière,
- à la qualité des procédures de contrôle interne et de maîtrise des risques,
- à l'indépendance des Commissaires aux comptes.

Le Comité d'audit s'est réuni 6 fois. Chaque réunion a fait l'objet d'un compte-rendu et le Comité d'audit est régulièrement intervenu en Conseil d'administration pour faire part de ses recommandations et conclusions. Les interventions du Comité d'audit sont systématiquement reprises dans les comptes rendus du Conseil.

Au cours de l'année 2015, le Comité d'audit s'est réuni en présence des Commissaires aux comptes avant l'arrêté annuel et semestriel. Il a pris connaissance de l'ensemble des rapports d'audit interne, des outils et procédures de contrôle interne mis en place, présentés par le Responsable audit et contrôle internes. Au cours de ses réunions, il a régulièrement rencontré le Secrétaire général - CFO, principalement sur les sujets financiers, fiscaux et outils de financement.

Le Comité des rémunérations

Le Comité des rémunérations est composé de Monsieur Dominique Bamas Président du Comité des rémunérations, Monsieur Sébastien Braud et Monsieur Christopher Himsworth ; Monsieur Pierre-Henri Ricaud étant membre suppléant.

Ses principales attributions sont de préparer les travaux du Conseil relatifs à la rémunération :

- des administrateurs en formulant ses propositions sur la répartition des jetons de présence, selon les critères du règlement intérieur, sur la rémunération du Président et sur la rémunération allouée à des administrateurs ayant éventuellement reçu certaines missions ad hoc,
- du Directeur général en se prononçant sur l'ensemble de ses rémunérations, régimes de retraite et de prévoyance, avantages en nature et droits divers, en proposant des règles de rémunération variable cohérentes avec la stratégie du groupe et les axes d'évaluation associés et en contrôlant l'application, en veillant au respect des obligations de transparence de la société sur ces rémunérations, notamment dans le rapport annuel, en proposant une politique d'attribution d'instruments long terme en tenant compte des formules autorisées par la loi et de leurs conséquences.

Plus largement, le Comité est informé sur une base annuelle de la politique de rémunération en vigueur au sein du groupe pour les différentes populations de salariés.

Le Comité des rémunérations s'est réuni 3 fois au cours de l'année 2015 et ses travaux ont fait l'objet de restitutions au Conseil d'administration.

Le Comité stratégique

Le Comité stratégique est composé de Messieurs Marcel Braud, Président, Marcel-Claude Braud, Gordon Himsworth et Dominique Bamas. Monsieur Christopher Himsworth et Monsieur Sébastien Braud étant membres suppléants.

Ses principales attributions sont d'assister le Conseil dans l'élaboration de la stratégie. Il prépare les travaux du Conseil relatifs au plan stratégique, à tout projet d'accord stratégique, de coopération technologique, de partenariat

industriel, de diversification ou touchant au portefeuille d'activités, et à toute opération majeure d'investissement ou désinvestissement.

Le Comité stratégique s'est réuni 2 fois en 2015.

Le Comité de développement

Le Comité de développement est composé de Monsieur Marcel Braud et Madame Jacqueline Himsworth. Messieurs Sébastien Braud et Gordon Himsworth étant membres suppléants.

Ce Comité ne s'est pas réuni en 2015. Monsieur Marcel Braud et Madame Jacqueline Himsworth sont membres de droit du Comité de développement. Ils peuvent en convoquer la réunion, quand cela est estimé nécessaire, pour étudier des sujets spécifiques en préparation des réunions du Conseil.

■ 7.1.1.3 LE POUVOIR SOUVERAIN : « L'ASSEMBLÉE DES ACTIONNAIRES »

Les assemblées d'actionnaires sont convoquées dans les conditions fixées par la loi. Elles ont lieu au siège social ou en tout autre lieu précisé dans l'avis de convocation. Les modalités de participation des actionnaires à l'Assemblée Générale, définies à l'article 20 des statuts, n'incluent aucune disposition particulière.

Les informations concernant le capital de la société sont détaillées dans le chapitre 6 du rapport de gestion intitulé « Manitou et ses actionnaires ».

7.1.2 DISPOSITIFS DE GESTION DES RISQUES ET DE CONTRÔLE INTERNE

Suite à la recommandation de l'AMF du 22 juillet 2010 sur « Les dispositifs de gestion des risques et de contrôle interne », il est précisé que pour la rédaction de ce rapport, la société s'appuie sur les principes généraux du cadre de référence de l'AMF, complétés par son guide de mise en œuvre pour les valeurs moyennes et petites.

Conformément à la recommandation de l'AMF n°2010-15 du 7 décembre 2010*, le plan du rapport correspond au plan du référentiel afin d'en assurer la lisibilité.

■ 7.1.2.1 LES OBJECTIFS DU CONTRÔLE INTERNE

Le dispositif de contrôle interne mis en œuvre dans les sociétés du groupe vise à assurer :

- la conformité aux lois et règlements,
- l'application des instructions et des orientations fixées par la Direction générale,
- le bon fonctionnement des processus, notamment ceux concourant à la sauvegarde des actifs,
- la fiabilité des informations financières,
- et d'une façon générale, le dispositif contribue à la maîtrise des activités, à l'efficacité des opérations et à l'utilisation efficiente des ressources.

Comme tout système de contrôle, ce dispositif ne saurait garantir de manière absolue que tous les risques sont maîtrisés. Il vise avant tout à réduire leur probabilité de survenance et leur impact potentiel, via le déploiement d'actions appropriées.

Au-delà des objectifs ci-dessus énoncés, le groupe a signé en 2015 la charte Global Compact des Nations Unies qui se substitue à la charte éthique déployée en juin 2010. L'adoption d'un référentiel international comme celui du Global Compact simplifie la lisibilité et la compréhension de la politique de Manitou sans remettre en cause les principes fondamentaux retenus dans la charte de 2010.

■ 7.1.2.2 ORGANISATION

Le dispositif de contrôle interne repose sur une organisation clairement définie. Deux divisions produits, MHA – Material Handling & Access (Manutention et Nacelles) et CEP – Compact Equipment Products (Equipements compacts), une division Services & Solutions, une direction Vente & Marketing et des fonctions supports. Le Comité Exécutif, dont la composition est détaillée dans le rapport de gestion, se réunit chaque semaine autour du Directeur général. Les Présidents de division sont entourés d'un Comité de direction regroupant les fonctions opérationnelles de leur division.

Cette organisation fournit un cadre qui permet de contrôler, lors de « Business Reviews » trimestrielles, les activités et la réalisation des objectifs de chaque division et de chaque région de vente et de façon biannuelle de chaque fonction support.

Par ailleurs, le groupe s'appuie sur un manuel de délégations de décisions et de responsabilités mis à jour en décembre 2015, aligné sur l'organisation du groupe, applicables à l'ensemble des sociétés du groupe, et portant sur les domaines suivants :

- obligations légales et réglementaires, y compris en matière d'hygiène et sécurité et de respect de l'environnement,
- opérations financières, y compris engagements hors bilan,
- processus budgétaire,
- opérations commerciales,
- achats,
- gestion des immobilisations,
- ressources humaines.

Le dispositif de contrôle interne est animé par le Responsable audit et contrôle internes, fonction hiérarchiquement rattachée au Secrétaire général et fonctionnellement au Comité d'audit.

■ 7.1.2.3 DIFFUSION DES INFORMATIONS

La diffusion en interne d'informations pertinentes, fiables et diffusées en temps opportun permet à chacun d'exercer sa responsabilité.

Les processus budgétaire et d'élaboration de l'information comptable et financière sont des processus structurés et structurants permettant d'organiser un partage d'informations et d'objectifs stratégiques au sein du groupe.

LE PROCESSUS BUDGÉTAIRE

Le processus budgétaire se déroule sur le 4^{ème} trimestre de l'exercice en cours afin d'avoir la visibilité suffisante sur l'activité de l'année et une plus grande fiabilité sur les prévisions pour l'exercice à venir. Les hypothèses d'activité sont consolidées et revues par la direction Ventes & Marketing, sur la base des informations fournies par chacune des filiales de distribution du groupe.

Les objectifs commerciaux sont ensuite partagés avec les Présidents de chaque division, afin d'ajuster au mieux la production à la demande (contrôle des capacités de production, prise en compte des contraintes normatives – approvisionnement, conformité avec les lancements de produits). Les hypothèses d'activité sont enfin validées par le Comité exécutif.

Sur la base des hypothèses retenues et des orientations données par la direction, l'ensemble des entités juridiques du groupe réalise un budget prévisionnel qui est revu par la Direction financière et la Direction opérationnelle de rattachement.

Le groupe réalise alors une consolidation par division, présentée par chaque Président de division au Comité exécutif qui arbitre les priorités et objectifs par division, avant présentation au Comité d'audit et, pour approbation, au Conseil d'administration.

* Rapport complémentaire de l'AMF sur le gouvernement d'entreprise, la rémunération des dirigeants et le contrôle interne pour les valeurs moyennes et petites se référant au code de gouvernement d'entreprise MiddleNext.

ÉLABORATION DE L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

Pour la clôture annuelle et pour les arrêts intermédiaires, les liasses de consolidation sont établies par les filiales conformément au manuel financier du groupe Manitou, et transmises au service consolidation de la société mère.

Les comptes 2015 de la société mère et du groupe ont été établis par la direction financière, assistée d'un expert-comptable pour les comptes sociaux. Ils ont été validés par le Secrétaire général – CFO et le Directeur général puis arrêtés par le Conseil d'administration.

Les comptes consolidés, ceux de la société mère, et ceux des filiales françaises, ont été audités par les Commissaires aux comptes du groupe. Pour les filiales étrangères, auditées dans chaque pays, les comptes et observations des auditeurs locaux ont été communiqués aux Commissaires aux comptes du groupe et revus avec la direction financière.

Les comptes semestriels, établis selon la norme IAS 34, font quant à eux l'objet d'un examen limité par les Commissaires aux comptes.

Les Commissaires aux comptes ont présenté la synthèse de leurs travaux au Comité d'audit le 26 février 2016. Le Conseil d'administration s'est réuni le 2 mars 2016 pour arrêter les comptes sociaux et consolidés de Manitou au 31 décembre 2015.

■ 7.1.2.4 GESTION DES RISQUES

Le processus de gestion des risques a été renforcé par la réalisation d'une nouvelle cartographie des risques majeurs du groupe à la fin de l'année 2013.

Cet exercice, réalisé par le Responsable de l'audit et du contrôle internes, a demandé aux 25 cadres titulaires des postes les plus significatifs dans le groupe de s'interroger sur les principaux risques auxquels est confronté l'ensemble du groupe et sur ceux plus spécifiques à leurs activités. Il a pour objectif d'identifier les principaux risques, leur degré de maîtrise ou probabilité d'occurrence suivant les cas, et d'évaluer leur impact possible sur la situation financière ou l'image du groupe.

La cartographie des risques, partagée avec le Comité d'audit, a permis de constater une évolution positive de la perception des risques opérationnels depuis le précédent exercice réalisé en 2010. Les principaux risques auxquels est exposé le groupe Manitou sont présentés en détail dans le chapitre « facteurs et gestion des risques » du rapport de gestion.

Suite au travail de cartographie des risques, un dispositif de pilotage de la gestion des risques a été poursuivi en 2015 avec le déploiement des plans de couverture portés par les membres du Comité exécutif pour les risques majeurs. Une présentation de l'évolution de ces plans d'action a été faite au Comité d'audit le 8 octobre 2015. Il est par ailleurs prévu d'actualiser en 2016 la cartographie des risques du groupe.

■ 7.1.2.5 LES ACTIVITÉS DE CONTRÔLE

Des missions d'audit interne sont menées suivant un plan d'audit annuel arrêté par le Comité d'audit.

Dix missions d'audit interne ont été menées en 2015 :

- sur le processus des achats hors-production de la société Manitou BF,
- dans la filiale Manitou Italia en Italie sur les processus ressources humaines et ventes,

- dans la filiale Manitou China en Chine, sur les processus commerciaux, logistiques, administratifs et financiers,
- sur le processus de trésorerie de la société Manitou BF,
- dans la joint venture Manitou Finance Ltd. au Royaume-Uni sur le respect du contrat liant Manitou BF et la BNP,
- dans la filiale Manitou Americas aux États-Unis sur les processus de frais généraux et des ressources humaines,
- dans la filiale Manitou Middle East dans les Émirats Arabes Unis, sur les processus commerciaux, logistiques, administratifs et financiers,
- dans la filiale Manitou Nordics en Lettonie, sur les processus commerciaux, logistiques, administratifs et financiers,
- dans la filiale Manitou Brasil, sur les processus commerciaux, logistiques, administratifs et financiers.
- sur la gestion des accès informatiques chez Manitou BF ainsi que dans les filiales Manitou Americas aux États-Unis et Manitou Italia en Italie.

Les rapports, contenant recommandations et plans d'actions associés, sont adressés aux directions concernées, à la Direction générale, au Comité d'audit, aux Commissaires aux comptes, et au Président du Conseil.

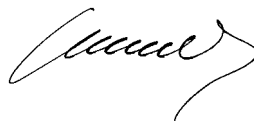
Par ailleurs, un suivi spécifique des recommandations émises dans les rapports d'audit des cinq dernières années a été réitéré au cours de l'année 2015. Il a été présenté au Comité d'audit, lui permettant de suivre l'avancement de la mise en place des dispositifs de contrôle interne. Il est apparu que le taux de mise en place, totalement ou partiellement, d'un plan d'actions suite aux recommandations d'audit émises avant 2011 est proche de 99%, le taux de mise œuvre des recommandations émises entre 2011 et 2014 est proche de 78,5%. Ceci est le résultat d'une attention particulière à la mise en place des plans d'actions ainsi qu'à la réalisation de quelques missions spécifiques de suivi de la mise en œuvre des recommandations d'audit.

Les travaux d'audit interne sont coordonnés avec ceux des Commissaires aux comptes par :

- des échanges réguliers entre le Responsable audit et contrôle internes et les Commissaires aux comptes,
- la diffusion du plan d'audit annuel, puis ultérieurement de chaque rapport d'audit émis,
- la participation du Responsable audit et contrôle internes aux réunions de restitution des travaux des Commissaires aux comptes.

Marcel Braud

Président du Conseil d'administration



7.2 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ÉTABLI EN APPLICATION DE L'ARTICLE L. 225-235 DU CODE DE COMMERCE SUR LE RAPPORT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Aux actionnaires,

En notre qualité de Commissaires aux comptes de la société Manitou BF et en application des dispositions de l'article L. 225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Il appartient au Président d'établir et de soumettre à l'approbation du Conseil d'administration un rapport rendant compte des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place au sein de la société et donnant les autres informations requises par l'article L. 225-37 du Code de commerce, relatives notamment au dispositif en matière de gouvernement d'entreprise.

Il nous appartient :

- de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations contenues dans le rapport du Président concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, et
- d'attester que le rapport comporte les autres informations requises par l'article L. 225-37 du Code de commerce, étant précisé qu'il ne nous appartient pas de vérifier la sincérité de ces autres informations.

Nous avons effectué nos travaux conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France.

– prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;

– déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du Président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du Président du Conseil d'administration, établi en application des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

7.2.2 AUTRES INFORMATIONS

Nous attestons que le rapport du Président du Conseil d'administration comporte les autres informations requises à l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Orvault et Nantes, le 30 mars 2016

Les Commissaires aux comptes

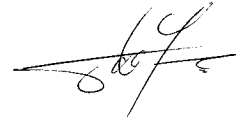
RSM Ouest

Nicolas Perenchio



Deloitte & Associés

Thierry de Gennes



7.2.1 INFORMATIONS CONCERNANT LES PROCÉDURES DE CONTRÔLE INTERNE ET DE GESTION DES RISQUES RELATIVES À L'ÉLABORATION ET AU TRAITEMENT DE L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

Les normes d'exercice professionnel requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du Président. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du Président ainsi que de la documentation existante ;

8.

LES COMPTES

8.1
COMPTES CONSOLIDÉS P. 97

8.2
RAPPORT
DES COMMISSAIRES
AUX COMPTES
SUR LES COMPTES
CONSOLIDÉS 2015 P. 133

8.3
COMPTES SOCIAUX P. 134

8.4
RAPPORTS
DES COMMISSAIRES
AUX COMPTES 2015 P. 153

8.1 COMPTES CONSOLIDÉS

8.1.1 ÉTATS DU RÉSULTAT GLOBAL

■ COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2014*	31.12.2015
Chiffre d'affaires	Note 21	1 246 456	1 287 157
Coût des biens et services vendus		-1 062 498	-1 084 030
Frais de recherche et développement		-22 715	-20 595
Frais commerciaux, marketing et service		-72 402	-77 591
Frais administratifs		-40 008	-44 060
Autres produits et charges d'exploitation	Note 26	-563	-358
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT		48 270	60 523
Perte de valeur des actifs	Note 22	-709	-257
Autres produits et charges opérationnels non courants	Note 22	-1 572	-3 117
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL		45 989	57 149
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	Note 9	1 649	2 723
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART DE RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS MEE		47 638	59 872
Produits financiers		4 219	11 166
Charges financières		-11 747	-21 578
Résultat financier	Note 27	-7 528	-10 412
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS		40 109	49 459
Impôts	Note 20	-9 575	-16 919
RÉSULTAT NET		30 534	32 541
Part du Groupe		30 387	32 298
Intérêts minoritaires		147	242

■ RÉSULTAT PAR ACTION (EN EUROS)

		31.12.2014*	31.12.2015
Résultat net part du groupe	Note 1.24	0,77	0,82
Résultat dilué par action	Note 1.24	0,77	0,82

■ AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT GLOBAL ET RÉSULTAT GLOBAL

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2014*	31.12.2015
RÉSULTAT DE LA PÉRIODE		30 534	32 541
Ajustements de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente		92	40
<i>Dont variation de juste valeur portée en capitaux propres</i>		92	40
<i>Dont variation de juste valeur transférée en résultat de la période</i>			
Écarts de change résultant des activités à l'étranger		23 692	18 312
<i>Dont part revenant au groupe</i>		23 673	18 314
<i>Dont part revenant aux minoritaires</i>		19	-2
Instruments de couverture de taux d'intérêt		-1 054	537
<i>Dont part revenant au groupe</i>		-1 054	537
<i>Dont part revenant aux minoritaires</i>		0	0
Éléments recyclables du résultat global		22 729	18 889
Gains (pertes) actuariels sur engagements de retraite et assimilés		-10 863	1 086
<i>Dont part revenant au groupe</i>		-10 857	1 089
<i>Dont part revenant aux minoritaires</i>		-6	-3
Éléments non recyclables du résultat global		-10 863	1 086
TOTAL DES GAINS ET PERTES COMPTABILISÉS DIRECTEMENT EN CAPITAUX PROPRES		11 867	19 974
RÉSULTAT GLOBAL DE LA PÉRIODE		42 401	52 515
<i>DONT PART REVENANT AU GROUPE</i>		<i>42 241</i>	<i>52 278</i>
<i>DONT PART REVENANT AUX MINORITAIRES</i>		<i>160</i>	<i>237</i>

Les autres éléments du résultat global sont présentés après effet d'impôts liés. Les effets fiscaux se ventilent de la façon suivante :

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2014*	31.12.2015
Éléments recyclables du résultat global		-501	-331
Éléments non recyclables du résultat global		-4 720	-729
Total effets fiscaux		-5 221	-1 060

* Les états financiers consolidés 2014 présentés en comparatif tiennent compte de l'application rétrospective d'IFRIC 21 et du changement de présentation comptable des gains et pertes de change (cf note 1.2).

8.1.2 SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

■ ACTIF

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2014*	Montant net 31.12.2015
ACTIF NON COURANT			
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	Note 7	130 303	140 432
IMMEUBLES DE PLACEMENT			
GOODWILL	Note 6	294	288
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	Note 6	24 552	27 439
PARTICIPATIONS DANS DES ENTREPRISES ASSOCIÉES	Note 9	23 495	25 126
CRÉANCES DE FINANCEMENT DES VENTES	Note 13	1 917	2 446
IMPÔTS DIFFÉRÉS ACTIF	Note 20	26 639	21 938
ACTIFS FINANCIERS NON COURANTS	Note 10	6 372	7 153
AUTRES ACTIFS NON COURANTS		253	286
		213 825	225 109
ACTIF COURANT			
STOCKS ET EN-COURS	Note 11	413 313	377 122
CLIENTS	Note 12	238 665	266 192
CRÉANCES DE FINANCEMENT DES VENTES	Note 13	1 877	1 150
AUTRES DÉBITEURS			
Impôt courant		10 293	12 434
Autres créances	Note 15	21 195	21 365
ACTIFS FINANCIERS COURANTS	Note 10	841	1 265
TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE	Note 10	22 930	57 299
		709 114	736 827
TOTAL GÉNÉRAL		922 940	961 936

■ PASSIF

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2014*	Montant Net 31.12.2015
Capital social	Note 16	39 549	39 552
Primes		44 645	44 682
Actions propres		-8 989	-9 154
Réserves consolidées		352 064	370 478
Écarts de conversion monétaire		-1 302	17 026
Résultat (part du groupe)		30 397	32 298
CAPITAUX PROPRES (part du groupe)		456 365	494 883
INTÉRÊTS MINORITAIRES		-15	87
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES		456 349	494 970
PASSIF NON COURANT			
PROVISIONS - PART À PLUS D'UN AN	Note 17	51 690	50 894
AUTRES PASSIFS NON COURANTS		12 896	1 197
IMPÔTS DIFFÉRÉS PASSIF	Note 20	130	213
PASSIFS FINANCIERS NON COURANTS			
Emprunts et dettes	Note 10	95 332	105 618
		160 047	157 922
PASSIF COURANT			
PROVISIONS - PART À MOINS D'UN AN	Note 17	19 945	21 770
DETTE FOURNISSEURS	Note 19	174 225	180 054
AUTRES DETTES COURANTES			
Impôt courant	Note 20	4 491	1 154
Autres dettes		81 915	87 018
PASSIFS FINANCIERS COURANTS	Note 10	25 967	19 048
		306 543	309 044
TOTAL GÉNÉRAL		922 940	961 936

* Les états financiers consolidés 2014 présentés en comparatif tiennent compte de l'application rétrospective d'IFRIC 21 et du changement de présentation comptable des gains et pertes de change (cf note 1.2).

8.1.3 CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

■ VARIATION DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS

	Capital	Primes	Actions propres	Réserves	Résultat de l'exercice	Ecart de conversion	Ecart de réévaluation	TOTAL DES CAPITAUX PROPRES (part du groupe)	Intérêts mino- ritaires	TOTAL GÉNÉRAL DES CAPITAUX PROPRES
<i>en milliers d'euros</i>										
Situation au 31.12.2013*	39 549	44 645	-9 393	362 675	650	-24 966	908	414 068	-33	414 035
Résultats 2013				650	-650					
Résultats au 31.12.2014					30 387			30 387	147	30 534
Dividendes hors groupe										
Variation écarts de conversion						23 673		23 673	19	23 692
Écarts d'évaluation IFRS				-1 374				-1 374		-1 374
Mouvements sur titres d'autocontrôle			404					404		404
Écarts actuariels sur avantages au personnel				-10 857				-10 857	-6	-10 863
Variation de périmètre et divers				63	10	-9		64		64
Variation des pactes d'actionnaires									-142	-142
Situation au 31.12.2014*	39 549	44 645	-8 989	351 156	30 397	-1 302	908	456 365	-15	456 349
Résultats 2014				30 397	-30 397					
Résultats au 31.12.2015					32 298			32 298	242	32 541
Dividendes hors groupe				-13 734				-13 734		-13 734
Variation écarts de conversion						18 314		18 314	-2	18 312
Écarts d'évaluation IFRS				675				675		675
Mouvements sur titres d'auto-contrôle			-165					-165		-165
Écarts actuariels sur avantages au personnel				1 089				1 089	-3	1 086
Variation de périmètre et divers	3	37		-12	0	14		42		42
Variation des pactes d'actionnaires									-135	-135
Situation au 31.12.2015	39 552	44 682	-9 154	369 571	32 298	17 026	908	494 883	87	494 970

* Les états financiers consolidés 2013 et 2014 présentés en comparatif tiennent compte de l'application rétrospective d'IFRIC 21 et du changement de présentation comptable des gains et pertes de change (cf note 1.2).

8.1.4 TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE AU 31 DÉCEMBRE 2015

en milliers d'euros

31.12.2014*

31.12.2015

RÉSULTAT NET	30 534	32 541
Annulation de la quote-part des résultats des entreprises associées	-1 649	-2 723
<i>Élimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie et non liés à l'activité</i>		
+ Amortissements	31 781	33 278
- Variation de provisions et pertes de valeur	-9 988	-1 671
- Variation des impôts différés	-3 051	4 679
+/- Gain (perte) sur cession d'actif non courant	-183	19
- Variation des machines données en location immobilisées	-6 176	-9 549
+/- Autres produits et charges sans incidence sur la trésorerie	-771	-135
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	40 498	56 439
<i>Incidence des décalages de trésorerie sur les créances d'exploitation</i>		
+/- Variation des stocks	-67 171	45 159
+/- Variation des créances clients	-1 444	-15 878
+/- Variation des créances de financement des ventes	2 890	341
+/- Variation des autres créances d'exploitation	3 362	-121
+/- Variation des dettes fournisseurs	3 095	3 723
+/- Variation des autres dettes d'exploitation	18 619	-7 819
+/- Variation des créances et dettes d'impôt	3 464	-5 601
+/- Variation des dettes liées aux activités de financement des ventes	-1 691	-467
FLUX DE TRÉSORERIE D'EXPLOITATION	1 622	75 777
<i>Incidence des décalages de trésorerie sur les opérations d'investissement</i>		
+ Cession d'immobilisations incorporelles et corporelles	3 517	373
+ Cessions d'actifs financiers non courants		
- Acquisition d'immobilisations incorporelles et corporelles (hors flotte)	-19 543	-32 970
- Diminution (augmentation) des autres actifs financiers	-117	-989
- Acquisition de filiales net de la trésorerie acquise		
- Augmentation de capital des entreprises associées		-2 887
+ Dividendes reçus d'entreprises associées	1 677	4 410
FLUX DE TRÉSORERIE D'INVESTISSEMENT	-14 466	-32 063
<i>Incidence des décalages de trésorerie sur les opérations de financement</i>		
+ Augmentation de capital		40
- Réduction de capital		
- Opération de fusion		
- Distributions mises en paiement		-13 734
+/- Vente/rachat d'actions propres	139	
+/- Variation des dettes financières	2 297	9 985
<i>dont nouveaux tirages</i>	20 991	48 985
<i>dont remboursements</i>	-18 695	-39 000
+/- Autres	668	832
FLUX DE TRÉSORERIE DE FINANCEMENT	3 104	-2 876
AUGMENTATION (DIMINUTION) DE LA TRÉSORERIE, DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE ET DES DÉCOUVERTS BANCAIRES	-9 740	40 838
Trésorerie, équivalents de trésorerie et découverts bancaires à l'ouverture	21 279	11 880
Effet de la variation des cours de change sur la trésorerie	342	1 081
TRÉSORERIE, ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE ET DÉCOUVERTS BANCAIRES À LA CLÔTURE	11 880	53 800
ACTIFS FINANCIERS COURANTS (POUR MÉMOIRE)	841	1 265

* Les états financiers consolidés 2014 présentés en comparatif tiennent compte de l'application rétrospective d'IFRIC 21 et du changement de présentation comptable des gains et pertes de change (cf note 1.2).

8.1.5 ANNEXES AUX COMPTES CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

INFORMATION GÉNÉRALE

■ IDENTITÉ DE LA SOCIÉTÉ

Manitou BF SA est une société Anonyme à Conseil d'administration de droit français au capital de 39 551 949 euros composé de 39 551 949 actions de 1 euro nominal, entièrement libérées. Les actions sont cotées au compartiment « B » de NYSE Euronext Paris.

Le siège social de la société mère, correspondant également au principal site de production du groupe est :

430 rue de l'Aubinière – BP 10249 – 44158 – Ancenis Cedex France.

La société est inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de Nantes sous le numéro : 857 802 508 RCS Nantes – SIRET : 857 802 508 00047 – Code APE : 292 D – Code NAF : 2822Z.

■ INFORMATION FINANCIÈRE RELATIVE À L'ARRÊTÉ DES COMPTES

Les comptes consolidés du groupe Manitou ont été arrêtés par le Conseil d'administration le 2 mars 2016.

1 – PRINCIPES COMPTABLES

► 1.1 - RÉFÉRENTIEL COMPTABLE DU GROUPE

Les états financiers du groupe Manitou au 31 décembre 2015 ont été préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne à la date de clôture des comptes. Ces normes internationales comprennent les normes IAS (International Accounting Standards), IFRS (International Financial Reporting Standards), et les interprétations (SIC et IFRIC).

Les données comparatives 2014 présentées dans l'annexe aux comptes consolidés sont retraitées du changement de méthode comptable lié à l'application rétrospective de l'interprétation IFRIC 21 et du changement de présentation comptable des gains et pertes de change (voir notes 1.2 et 2).

► 1.2 - ÉVOLUTIONS COMPTABLES MISES EN ŒUVRE DANS LES ÉTATS FINANCIERS DU GROUPE AU 31 DÉCEMBRE 2015

Les méthodes comptables et règles d'évaluation appliquées par le groupe dans les états financiers consolidés au 31 décembre 2015 sont identiques à celles utilisées dans les états financiers au 31 décembre 2014, à l'exception des changements mentionnés ci-après.

1.2.1 NOUVEAU TEXTE APPLICABLE OBLIGATOIREMENT AUX COMPTES 2015

PREMIÈRE APPLICATION DE L'INTERPRÉTATION IFRIC 21 « DROITS OU TAXES »

L'interprétation IFRIC 21 – Droits ou Taxes est d'application obligatoire à compter du 1er janvier 2015 pour le groupe Manitou. Elle précise le fait générateur pour constater un passif relatif à une taxe autre que l'impôt sur les bénéfices lorsque l'obligation de payer intervient à une date spécifiée ou lors de l'atteinte d'un certain seuil d'activité. La comptabilisation de ces taxes n'est désormais plus étalée mais effectuée dès la survenance du fait générateur. L'impact réside essentiellement en une allocation différente de la charge lors des clôtures intermédiaires. Les taxes, concernées par ce nouveau texte et impactant les comptes du groupe Manitou, sont la contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S, taxe assise sur le chiffre d'affaires des sociétés françaises) et la taxe foncière. L'impact de ces

retraitements sur le compte de résultat consolidé au 31 décembre 2015 est non significatif.

Les comptes consolidés au 31 décembre 2014 ont néanmoins été retraités afin de permettre la comparaison et sont présentés dans la note 2.

AUTRES NORMES ET INTERPRÉTATIONS

Les autres textes d'application obligatoire au 1^{er} janvier 2015 sont sans impact sur les états financiers du groupe.

1.2.2 NOUVEAUX TEXTES ADOPTÉS PAR L'UNION EUROPÉENNE APPLICABLES PAR ANTICIPATION

Le groupe Manitou n'a appliqué aucune norme, amendement ou interprétation paru au Journal officiel de l'Union Européenne au 31 décembre 2015 et dont l'application n'est pas obligatoire en 2015, notamment la norme IFRS 15 « Produits des activités ordinaires issus des contrats conclus avec des clients ».

Le groupe Manitou vient de débiter une analyse afin d'être en mesure de déterminer l'impact potentiel de cette nouvelle norme sur la reconnaissance de son chiffre d'affaires (en termes d'évaluation et de rythme de comptabilisation).

1.2.3 CHANGEMENT DE PRÉSENTATION COMPTABLE

Le groupe a décidé de présenter dorénavant les gains et pertes de change constatés sur les produits d'exploitation en devises résultant de l'écart entre la valorisation au cours du jour de la transaction et le cours du jour du règlement dans la ligne « Coût des biens et services vendus » et non plus en « Autres produits et charges d'exploitation ». Ce changement de présentation permet au groupe de donner une information plus pertinente de la performance du groupe. Il n'impacte pas le résultat opérationnel courant et le résultat net du groupe.

L'exercice 2014 comparatif a été retraité selon cette nouvelle présentation et l'impact est présenté dans la note 2.

► 1.3 - PRINCIPALES BASES D'ÉVALUATION RETENUES POUR L'ÉTABLISSEMENT DES COMPTES CONSOLIDÉS

Les états financiers consolidés ont été établis selon la convention du coût historique, à l'exception de certaines catégories d'actifs et de passifs évaluées à la juste valeur conformément aux règles édictées par les IFRS. Les catégories d'actifs et de passifs concernées sont précisées dans les notes ci-dessous.

La préparation des états financiers conformément aux IFRS nécessite de procéder à des estimations et de faire des hypothèses qui affectent la valeur comptable de certains éléments d'actif et de passif, de produits et de charges, ainsi que certaines informations données dans les notes annexes. Manitou revoit régulièrement les estimations et hypothèses retenues afin de prendre en compte l'expérience passée et les autres facteurs pouvant influencer sur les montants retenus dans les états financiers. Le Comité d'audit a été également amené à exercer son jugement lors de l'application des méthodes comptables du groupe.

Les principaux postes des états financiers dépendant d'estimations et de jugements sont les suivants :

- valeur recouvrable des actifs incorporels et corporels ainsi que leur durée d'utilité (cf. notes 1.8 à 1.10),
- provisions, notamment provisions pour garantie et provisions pour litiges (cf. note 1.18),
- avantages du personnel (cf. note 1.19),
- valorisation des options d'achat d'actions (cf. note 1.17),
- traitement des pactes avec les actionnaires minoritaires (cf. note 1.13),
- juste valeur des créances de financement des ventes (cf. note 1.12),
- actifs d'impôts différés (cf. note 1.20).

► 1.4 - MÉTHODES DE CONSOLIDATION

Manitou BF et les sociétés dans lesquelles elle exerce directement ou indirectement un contrôle exclusif (les filiales) sont intégrées globalement.

Les sociétés dans lesquelles Manitou BF exerce directement ou indirectement une influence notable (sociétés associées) sont mises en équivalence. Le groupe Manitou a aussi opté pour la mise en équivalence des sociétés sous contrôle conjoint (co-entreprises).

A l'exception de Manitou Finance France SAS, de Manitou Finance Ltd., d'Algomat et de Hangzhou Manitou Machinery Equipment Co Ltd mises en équivalence, l'ensemble des sociétés a été consolidé selon la méthode de l'intégration globale.

Les comptes de toutes les sociétés ont été intégrés sur la base de comptes arrêtés au 31 décembre 2015.

Le groupe Manitou ne dispose d'aucune entité ad hoc. Par ailleurs, aucun montage déconsolidant n'a été mis en place sur l'exercice 2015 ni sur les exercices antérieurs.

► 1.5 - PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS : COMPTE DE RÉSULTAT PAR DESTINATION

La présentation du compte de résultat par destination a pour objectif de :

- rendre la lecture des comptes plus économique et plus proche des opérationnels,
- gérer un référentiel unique de mesure de la performance,
- rendre l'information financière plus accessible aux managers et investisseurs étrangers.

DÉFINITION DES PRINCIPALES LIGNES DU COMPTE DE RÉSULTAT PAR DESTINATION

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est principalement constitué de ventes de matériels neufs de manutention assemblés au sein du groupe ou acquis auprès de tiers, de pièces de rechange et d'accessoires, de location de matériels, de prestations de gestion de parc de matériels et de prestations diverses.

Coût des biens et services vendus

Le coût des ventes est constitué du coût des biens et services vendus qui comprennent le coût des matières et composants, de la main d'œuvre directement affectable au bien ou au service, de l'ensemble des frais de fonctionnements des activités de production et de logistique. Sont également inclus dans le coût des ventes les amortissements des incorporels, équipements et matériels affectés aux activités de production, les coûts de garantie contractuelle, les provisions de dépréciation des stocks et les gains et pertes de change constatés sur les produits d'exploitation en devises résultant de l'écart entre la valorisation au cours du jour de la transaction et le cours du jour du règlement.

Marge sur coût des ventes

La marge sur coût des ventes résulte de la différence entre le chiffre d'affaires et le coût des ventes.

Frais de recherche et développement

Les frais de recherche et développement sont constitués des frais des personnels affectés à l'innovation, au développement, au design, à la réalisation de prototypes et à l'amélioration des produits. Les activités ont fréquemment recours à des services et prestations extérieurs et à l'utilisation d'équipements et de matériels dédiés dont les amortissements affecteront la fonction.

Les activités de recherche et développement qui respectent des critères de faisabilité et d'innovation peuvent être activées en immobilisations incorporelles et ultérieurement amorties en coût des ventes. Les dépenses ne respectant pas les critères d'activation sont comptabilisées directement en charges.

Frais commerciaux et marketing

Les frais commerciaux sont principalement constitués de frais de personnels et coûts associés affectés aux missions de développement des ventes, d'animation des réseaux de concessionnaires, de marketing et de service technique. Sont également intégrés sur cette ligne dans cette destination de coûts les commissions sur ventes, frais de promotion, de salon, charges d'assurance crédit, coût des garanties commerciales, frais de déplacement et amortissement des infrastructures associées.

Frais administratifs

Les frais administratifs sont principalement constitués des frais de personnel et coûts associés des fonctions support (ressources humaines, finance, secrétariat général, etc.). Sont également intégrés les amortissements des infrastructures associées à ces fonctions.

Charges & produits sur éléments non récurrents

Les charges et produits non récurrents incluent les éléments suivants :

- constatation des pertes de valeur (impairment),
- coûts de restructuration,
- autres opérations sur titres consolidés,
- les éléments inhabituels correspondant à des produits et des charges non usuels par leur fréquence, leur nature et leur montant.

Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel intègre l'ensemble des éléments récurrents et non récurrents décrits ci-avant.

Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence

L'agrégat « Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence » intègre le résultat opérationnel et la quote-part de résultat des sociétés associées.

► 1.6 - MÉTHODE DE CONVERSION DES OPÉRATIONS ET TRANSACTIONS EN MONNAIE ÉTRANGÈRE

CONVERSION DES ÉTATS FINANCIERS LIBELLÉS EN DEVISES

Les états financiers des sociétés du groupe dont la monnaie fonctionnelle est différente de la monnaie de présentation sont convertis selon les modalités suivantes :

- actifs et passifs : au cours de clôture à la date de chaque bilan,
- produits et charges du compte de résultat : au cours moyen de l'exercice.

Toutes les différences de conversion en résultant sont comptabilisées en tant que composante distincte des capitaux propres.

Lors de la consolidation, les écarts de change découlant d'investissements nets dans des activités à l'étranger sont imputés aux capitaux propres. Lorsqu'une entité étrangère est cédée, ces différences de conversion sont comptabilisées au compte de résultat dans les pertes et profits de cession.

Le goodwill et les ajustements de juste valeur découlant de l'acquisition d'une activité à l'étranger sont traités comme des actifs et passifs de l'activité à l'étranger et convertis au cours de clôture.

Aucune société du groupe Manitou n'exerce ses activités dans une économie hyperinflationniste.

CONVERSION DES TRANSACTIONS EN MONNAIE ÉTRANGÈRE

Les transactions libellées dans une monnaie différente de la monnaie fonctionnelle sont initialement converties en utilisant le cours en vigueur à la date de l'opération.

Les montants constatés en compte de résultat sont enregistrés :

- en résultat financier pour les différences de conversion relatives aux opérations financières,
- en coûts des biens et services vendus dans le résultat opérationnel pour les autres différences de conversion.

GAINS ET PERTES DE CHANGE

Les gains et pertes de change constatés sur les produits d'exploitation en devises résultant de l'écart entre la valorisation au cours du jour de la transaction et le cours du jour du règlement, après prise en compte des dérivés de couverture sont affectés en « Coût des biens et services vendus ».

► 1.7 - REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET GOODWILLS

Les actifs identifiables acquis, les passifs identifiables et les passifs éventuels assumés lors d'un regroupement d'entreprises sont initialement évalués à leur juste valeur à la date d'acquisition conformément aux préconisations de la norme IFRS 3 Révisée.

L'excédent du coût d'acquisition sur la juste valeur de la quote-part des actifs acquis et passifs assumés est comptabilisé en tant que goodwill.

Les goodwills ne sont pas amortis, mais font l'objet d'un test de dépréciation au minimum une fois par an, et dès qu'un indice de perte de valeur existe (cf. note 1.10).

Les goodwills se rapportant à l'acquisition d'entreprises associées sont inclus dans la valeur de ces participations au bilan.

► 1.8 - IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

LES FRAIS DE DÉVELOPPEMENT sont comptabilisés en tant qu'actif lorsqu'ils satisfont à l'ensemble des critères suivants :

- le produit ou procédé est clairement identifié et les coûts attribuables à ce produit ou à ce procédé peuvent être identifiés séparément et évalués de façon fiable ;
- le produit ou le procédé constitue une nouveauté ou une amélioration substantielle d'un produit ou d'un procédé existant ;
- la faisabilité technique de fabrication du produit ou du procédé peut être démontrée ;
- l'entreprise a l'intention de produire et de commercialiser ou d'utiliser le produit ou le procédé ;
- il existe un marché pour ce produit ou ce procédé ou, en cas d'utilisation interne, son utilité pour l'entreprise peut être démontrée ;
- des ressources suffisantes existent et sont disponibles.

Ces frais comprennent principalement les coûts des personnels affectés aux projets, la part des coûts de structure dédiée à l'activité de développement, les coûts d'études externes et les coûts de réalisation des prototypes.

Les frais de développement engagés entre la décision d'entrer dans le développement, l'industrialisation d'un matériel nouveau et la phase de tests et de fabrication en présérie de ce même matériel sont comptabilisés en immobilisations incorporelles. L'amortissement de l'actif commence lorsque le développement est achevé et que l'actif est prêt à être mis en service.

Les coûts encourus dans le cadre de la mise en place d'un système d'information intégré (ERP) sont comptabilisés en tant qu'actif pour la part relative à la conception détaillée du projet, à la programmation, aux tests et à la documentation, s'il est probable que les avantages économiques futurs attribuables à l'actif iront à l'entité et si le coût de cet actif peut être évalué et suivi de façon fiable.

Les frais relatifs à l'étude préalable, à la phase d'analyse fonctionnelle et à la formation des utilisateurs sont enregistrés dans les charges de la période.

ÉVALUATION POSTÉRIEURE : la norme IAS 38 donne la possibilité de réévaluer tout ou partie des immobilisations après la date de transition. Le groupe a décidé de ne pas retenir cette option.

LES AMORTISSEMENTS sont calculés selon la durée probable d'utilisation des différentes catégories de biens et sur le mode linéaire. La base amortissable représente la différence entre le coût de l'actif et la valeur résiduelle, considérée comme nulle pour l'ensemble des biens amortissables.

Les principales durées d'amortissement sont les suivantes :

- fonds commercial : 5 ans,

- brevets : 5 ans,
- logiciels informatiques : 3 ans,
- systèmes d'information complexes - ERP : 7 ans,
- frais de développement : 5 ans.

► 1.9 - IMMOBILISATIONS CORPORELLES

COMPTABILISATION INITIALE

La valeur brute des immobilisations corporelles correspond au coût historique d'acquisition ou de production.

Concernant l'approche par composants, les principes actuellement appliqués sont les suivants :

- en ce qui concerne les bâtiments, la partie « construction » proprement dite (gros œuvre) et la partie « aménagements » (cloisons, électricité, installations air comprimé, etc.) font l'objet de durées d'amortissements différentes (20 à 30 ans pour les constructions et 10 ans pour les aménagements) ;
- en ce qui concerne le matériel industriel et les autres immobilisations corporelles d'une valeur unitaire significative (supérieure à 50 K€), en fonction de la nature des éléments constitutifs et du rythme d'usure de chacun de ces éléments, les composants dont la valeur unitaire est supérieure à 15% de la valeur globale de l'immobilisation sont également séparés, de manière à appliquer des durées d'amortissement différentes.

LES AMORTISSEMENTS sont calculés sur la base de la durée probable d'utilisation des différentes catégories de biens et sur le mode linéaire. La base amortissable représente la différence entre le coût de l'actif et la valeur résiduelle, considérée comme nulle pour l'ensemble des biens amortissables.

Les principales durées d'utilisation estimées sont les suivantes :

- constructions : entre 20 et 30 ans selon la qualité des bâtiments construits ;
- aménagements des terrains et des constructions : 10 ans ;
- matériel industriel : entre 3 et 7 ans selon le type de matériel ;
- outillage industriel et moules : 3 ans ;
- matériel de transport : 4 ans pour les voitures de tourisme, 5 ans pour les gros véhicules utilitaires ;
- matériel de bureau et informatique : entre 3 et 5 ans selon le type d'équipement ;
- mobilier de bureau : 10 ans.

MATÉRIELS PRIS OU DONNÉS EN LOCATION

Les matériels faisant l'objet de contrats de location-financement au bénéfice des sociétés du groupe ont été immobilisés, lorsque leur valeur unitaire est supérieure à 15 K€.

Les matériels faisant l'objet de contrats de location-financement au bénéfice des clients ne sont pas immobilisés, qu'il s'agisse de matériels préalablement immobilisés, pris en crédit-bail (leasing adossé) ou pris en location (location adossée). Ces actifs sont présentés en créances pour un montant égal à l'investissement net du contrat de location.

Les matériels faisant l'objet de contrats de location simple au bénéfice des clients sont immobilisés dans les catégories d'actifs appropriées.

► 1.10 - PERTE DE VALEUR D'UN ACTIF IMMOBILISÉ

Les actifs à durée d'utilité indéterminée, par exemple les goodwills, ne sont pas amortis et sont soumis à un test annuel de dépréciation. Les actifs amortis sont revus à chaque clôture, afin d'identifier d'éventuels indices de perte de valeur.

Lorsqu'un indice de perte de valeur interne ou externe existe, la valeur recouvrable de l'actif concerné est appréciée au niveau du groupe d'actifs auquel il appartient (Unité Génératrice de Trésorerie). Les Unités Génératrices de Trésorerie correspondent à des sous-ensembles cohérents produisant des flux de trésorerie indépendants.

Au niveau du groupe Manitou, les principales Unités Génératrices de Trésorerie identifiées correspondent à la fabrication et à la commercialisation de matériel de manutention, à la fabrication de mâts, à la commercialisation de pièces de rechange et accessoires, ainsi qu'au financement des ventes de matériel de manutention auprès d'utilisateurs finaux. Les UGT s'intègrent dans les secteurs opérationnels définis par le groupe.

La valeur recouvrable d'un actif ou d'un groupe d'actifs correspond à sa juste valeur diminuée des coûts de cession ou à sa valeur d'utilité, si celle-ci est supérieure. La valeur d'utilité correspond aux flux de trésorerie actualisés attendus provenant de l'utilisation de l'Unité Génératrice de Trésorerie considérée.

Les flux de trésorerie estimés proviennent de plans sur 5 ans validés par la direction du groupe. Les hypothèses sous-jacentes à l'établissement de ces plans comprennent notamment l'évolution des marchés dans lesquels les Unités Génératrices de Trésorerie opèrent, les évolutions des prix de vente des produits et des prix d'achat des matières et composants. Le taux d'actualisation correspond au coût moyen pondéré du capital établi par le groupe. Il s'établit à 8,63% pour l'exercice 2015, taux éventuellement complété d'une prime de risque pour les marchés hors Europe et États-Unis.

Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable de l'UGT considérée, une dépréciation est enregistrée en résultat opérationnel non courant en diminution de l'actif ou du groupe d'actifs concerné.

► 1.11 - VALORISATION ET DÉPRÉCIATION DES STOCKS

Les méthodes adoptées pour la valorisation des stocks et le calcul des dépréciations de stocks sont conformes à la norme IAS 2. Les stocks ont été valorisés sur les bases suivantes :

- marchandises : valorisées au prix d'achat moyen pondéré,
- matières premières : valorisées au prix d'achat moyen pondéré,
- produits semi-ouvrés, en cours de fabrication et produits finis : valorisés au prix de revient de fabrication (matières premières au coût réel, machines et main-d'œuvre au coût réel).

Les produits semi-ouvrés et finis sont valorisés sur la base d'un niveau d'activité normal.

Par ailleurs, des provisions pour dépréciation des stocks ont été comptabilisées lorsque la valeur nette de réalisation des biens et marchandises est inférieure à leur prix de revient.

► 1.12 - ÉVALUATION ET COMPTABILISATION DES ACTIFS FINANCIERS

1.12.1 - CRÉANCES DE FINANCEMENT DES VENTES

Les créances de financement des ventes sont évaluées au coût amorti en appliquant la méthode du taux d'intérêt effectif. S'il existe des indications objectives d'une perte de valeur, une dépréciation est enregistrée. Le montant de la perte constatée est enregistré en compte de résultat.

1.12.2 - TITRES DISPONIBLES À LA VENTE

Les titres de participation dans des sociétés qui ne sont ni contrôlées, ni sous influence notable, sont classifiés comme « titres disponibles à la vente ». Ces titres sont évalués à leur juste valeur à la date de clôture et les variations de juste valeur sont comptabilisées dans les réserves consolidées.

Une dépréciation est enregistrée en compte de résultat lorsqu'il existe une indication objective de perte de valeur. Une baisse importante ou prolongée de la juste valeur des titres détenus en deçà de leur coût constitue une indication objective de dépréciation.

1.12.3 - TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

Le poste « Trésorerie et équivalents de trésorerie » comprend les liquidités, les dépôts bancaires ainsi que des placements à capital garanti mobilisables ou cessibles à très court terme. Tous les éléments sont évalués à leur juste valeur par résultat.

1.12.4 - ACTIFS FINANCIERS À COURT TERME

Les actifs financiers à court terme sont évalués à leur juste valeur en contrepartie du résultat.

► 1.13 - ÉVALUATION ET COMPTABILISATION DES PASSIFS FINANCIERS

1.13.1 - EMPRUNTS ET AUTRES PASSIFS FINANCIERS

Les emprunts sont initialement enregistrés à leur juste valeur, nette des coûts de transaction directement attribuables. À chaque clôture, ces emprunts sont évalués à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les charges financières comprennent donc les intérêts ainsi qu'un étalement des coûts encourus sur la durée de l'emprunt.

1.13.2 - VALORISATION DES PACTES D'ACTIONNAIRES (PUTS DE MINORITAIRES)

La société Manitou BF SA a conclu des pactes définissant les modalités de rachat de parts détenues par des actionnaires minoritaires dans des filiales consolidées en intégration globale. En l'absence de norme ou d'interprétation spécifique, la juste valeur de l'engagement envers les actionnaires minoritaires est comptabilisée en passif financier par prélèvement sur les intérêts minoritaires et, pour la part excédant la valeur des intérêts minoritaires, sur les capitaux propres part du groupe.

La variation du passif financier relative à l'évolution d'un exercice à l'autre de la juste valeur de l'engagement envers les actionnaires minoritaires est également comptabilisée en passif financier par prélèvement sur les intérêts minoritaires et, pour la part excédant la valeur des intérêts minoritaires, sur les capitaux propres part du groupe.

► 1.14 - PRINCIPES D'ÉVALUATION À LA JUSTE VALEUR

La juste valeur de tous les actifs et passifs financiers est déterminée à la clôture soit à des fins de comptabilisation soit à des fins d'informations données en annexes (voir note 10).

La juste valeur est déterminée :

- soit en fonction de prix cotés sur un marché actif (niveau 1) ;
- soit à partir de techniques de valorisation interne faisant appel à des méthodes de calcul mathématiques usuelles intégrant des données observables sur les marchés (cours à terme, courbes de taux...), les valorisations issues de ces modèles sont ajustées afin de tenir compte d'une évolution raisonnable du risque du groupe ou de la contrepartie (niveau 2) ;
- soit à partir de techniques de valorisation interne intégrant des paramètres estimés par le groupe en l'absence de données observables (niveau 3).

► 1.15 - INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS ET OPÉRATIONS DE COUVERTURE

1.15.1 - ÉVALUATION

Les instruments dérivés sont initialement comptabilisés à leur juste valeur à la date de conclusion du contrat de dérivé. Ils sont ensuite réévalués à leur juste valeur à chaque date d'arrêté.

La juste valeur des contrats et options de change à terme est estimée à partir des conditions de marché. Celle des dérivés de taux représente ce que le groupe recevrait ou paierait pour dénouer à la date de clôture les contrats en cours.

1.15.2 - DOCUMENTATION

Dès le début de la transaction, le groupe documente la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, ainsi que sa politique de couverture. Le groupe documente également l'évaluation du caractère hautement efficace de la relation de couverture au commencement de chaque opération et à chaque arrêté comptable, de manière prospective et rétrospective.

1.15.3 - COMPTABILISATION

La méthode de comptabilisation du gain ou de la perte afférents à la réévaluation à la juste valeur dépend de la désignation du dérivé en tant qu'instrument de couverture et, le cas échéant, de la nature de l'élément couvert.

Tous les instruments dérivés utilisés par le groupe sont désignés comme instruments de couverture de flux de trésorerie futurs. En conséquence :

Comptabilisation des opérations de couverture

- la partie efficace des variations de juste valeur des instruments dérivés satisfaisant aux critères de couverture de flux de trésorerie est enregistrée dans les capitaux propres. Les montants accumulés en capitaux propres sont recyclés en compte de résultat lorsque l'élément couvert affecte ce dernier.
- la partie inefficace des variations de juste valeur est enregistrée directement en compte de résultat.

Classification au compte de résultat

- le gain ou la perte se rapportant à la partie inefficace ou à la partie efficace recyclée en résultat des opérations de change à terme est enregistré en exploitation (couverture de flux opérationnels).
- le gain ou la perte se rapportant à la partie inefficace ou à la partie efficace recyclée en résultat des swaps ou des caps de taux d'intérêt est enregistré en produits ou charges financières.

► 1.16 - TITRES D'AUTO-CONTRÔLE

Les titres d'auto-contrôle détenus par le groupe sont enregistrés à leur coût d'acquisition en diminution des capitaux propres, quelle que soit leur affectation future (IAS 32).

Lors de la cession des titres, le prix de cession est comptabilisé directement en augmentation des capitaux propres du groupe et, dès qu'il est encaissé, en trésorerie. Aucun profit ou perte n'est donc comptabilisé dans le résultat de l'exercice.

► 1.17 - OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS MANITOU BF

Conformément à IFRS 2, les options d'achat d'actions attribuées à des salariés et aux mandataires sociaux du groupe après le 7.11.2002 ont été évaluées à leur juste valeur à leur date d'attribution définie comme étant la date à laquelle le Conseil d'administration (ou le Directoire pour les exercices antérieurs à 2009) consent à attribuer les options au profit des salariés ou mandataires sociaux concernés. Les options d'achat d'actions ont été valorisées sur la base d'un modèle binomial en se basant sur les hypothèses suivantes mesurées à la date d'attribution de chacun des plans :

- prix d'exercice,
- cours de l'action à la date d'attribution,
- durée de vie estimée,
- taux sans risque correspondant à la durée de vie estimée des options (obligation d'état long terme à zéro coupon),
- volatilité estimée,
- taux de dividende par action.

Ces hypothèses sont décrites dans la Note 16.4 des états financiers consolidés.

La juste valeur ainsi déterminée est prise en compte de manière linéaire sur toute la période d'acquisition des droits (4 ans).

Aucune nouvelle attribution n'a été réalisée sur l'exercice.

► 1.18 - PROVISIONS

Conformément à la norme IAS 37 « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels », une provision est comptabilisée lorsque le groupe a une obligation actuelle à l'égard d'un tiers et qu'il est probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources au bénéfice de ce tiers, sans

contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci.

GARANTIE

Une provision est constituée pour couvrir le coût estimé de la garantie des machines et des pièces détachées au moment de leur vente aux réseaux ou à la clientèle finale. Elle couvre la garantie contractuelle, ainsi que son éventuelle extension après étude au cas par cas. La provision est établie sur la base de projections de données statistiques historiques.

Une provision peut aussi être comptabilisée dans le cadre d'une campagne de rappel d'un matériel spécifique pour résoudre un dysfonctionnement significatif ou dangereux. Dans ce cas, la provision est évaluée en appliquant le coût unitaire de remise à niveau au parc de machines concerné.

MESURES DE RESTRUCTURATION / INDEMNITÉS DE FIN DE CONTRAT DE TRAVAIL

Le coût estimé des mesures de restructuration et des indemnités de fin de contrat de travail est pris en charge et comptabilisé en provision lorsqu'elles ont fait l'objet d'un plan détaillé et d'une annonce ou d'un début d'exécution.

► 1.19 - AVANTAGES AU PERSONNEL

Le groupe met en œuvre un certain nombre de régimes d'avantages au personnel, régimes à cotisations définies ou régimes à prestations définies.

– les **régimes à cotisations définies** désignent des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi en vertu desquels le groupe Manitou verse des cotisations à une entité indépendante. Dans ce cas, le groupe n'est tenu par aucune obligation légale ou implicite le contraignant à verser des cotisations supplémentaires dans l'hypothèse où les actifs ne suffiraient pas à payer les prestations dues au titre des services rendus. Les cotisations sont comptabilisées en charges de personnel lorsqu'elles sont exigibles.

– les engagements résultant de **régimes à prestations définies**, ainsi que leurs coûts, sont évalués selon la norme IAS 19 révisée en utilisant la méthode des unités de crédit projetées. Les engagements correspondant aux avantages accordés sont évalués en prenant en compte des hypothèses démographiques et économiques propres à chaque entité concernée. Ils sont ramenés à leur valeur actuelle en utilisant un taux d'actualisation basé sur les taux d'intérêt des obligations de première catégorie. Les catégories de plans à prestations définies existant au sein du groupe Manitou ainsi que les principales hypothèses utilisées sont détaillées dans la Note 18 aux états financiers consolidés.

Les écarts actuariels générés par la révision des hypothèses sont enregistrés en réserves au 31 décembre 2015.

La charge nette de l'exercice correspond à la somme du coût des services rendus, du coût lié à la désactualisation, du rendement attendu des actifs du régime et si applicable des coûts de gestion des actifs.

► 1.20 - IMPÔTS

Conformément à la norme IAS 12 « Impôt sur le résultat », des impôts différés sont constatés sur toutes les différences temporelles entre les valeurs comptables des actifs et des passifs et leurs valeurs fiscales, selon la méthode du report variable. Les actifs et passifs d'impôts différés sont systématiquement comptabilisés. Les actifs d'impôts différés sont dépréciés en fonction de leur probabilité de réalisation future.

Au sein d'une même entité fiscale, les impôts différés actifs et passifs sont présentés de manière compensée, dès lors que celle-ci a le droit de compenser ses actifs et passifs d'impôts exigibles.

Le groupe a par ailleurs considéré que la CVAE française avait des caractéristiques proches de certains autres impôts et taxes à l'étranger, par exemple l'IRAP italien, déjà analysé par les émetteurs concernés comme relevant du champ d'application de la norme IAS 12. Conformément aux dispositions d'IAS 12, le montant total de la charge courante et différée relative à la CVAE est présenté sur la ligne « impôts » du compte de résultat.

► 1.21 - TRAITEMENT DES SUBVENTIONS

Les subventions publiques sont comptabilisées dès lors qu'il existe une assurance raisonnable que ces dernières seront reçues et que le groupe sera à même de se conformer aux conditions d'attribution.

Les subventions relatives à des actifs amortissables sont comptabilisées initialement au passif du bilan et rapportées au compte de résultat au rythme de l'amortissement des actifs considérés.

Le crédit d'impôt recherche est comptabilisé comme une subvention en résultat de la période.

► 1.22 - INFORMATION SECTORIELLE

Le groupe est organisé en 3 divisions, deux divisions produits et une division services :

La division produits MHA (Material Handling and Access – matériel de manutention et nacelles) regroupe les sites de production français et italien dédiés en particulier aux chariots télescopiques, aux chariots à mât industriels et tout-terrain, aux chariots embarqués et aux nacelles élévatrices. Elle a pour mission d'optimiser le développement et la production de ces matériels, de marque Manitou.

La division produits CEP (Compact Equipment Products – matériel compact) a pour mission d'optimiser le développement et la production des chargeuses compactes sur roues, sur chenilles et articulées, et des télescopiques de marques Gehl & Mustang.

La division S&S (Services & Solutions) regroupe l'ensemble des activités de services à la vente (approches financement, contrats de garantie, contrats de maintenance, full service, gestion de flotte, etc.), de services après-vente (pièces de rechange, formation technique, gestion des garanties, gestion de l'occasion, etc.) et de service aux utilisateurs finaux (géo-localisation, formation utilisateurs, conseils, etc.). Cette division a pour objectif de bâtir les offres de services permettant de répondre aux attentes de chacun de nos clients dans notre chaîne de valeur et d'accroître le chiffre d'affaires résilient du groupe.

Ces trois divisions conçoivent et assemblent les produits et les services qui sont distribués par l'organisation commerciale et marketing aux concessionnaires et grands comptes du groupe répartis dans 120 pays.

Conformément à la norme IFRS 8, les informations par secteurs opérationnels sont établies sur la base des reportings opérationnels transmis au management du groupe. Ces informations sont établies selon le référentiel IFRS applicable aux comptes consolidés.

Elles intègrent les éléments suivants :

- chiffre d'affaires,
- résultat opérationnel,
- résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence

qui sont les indicateurs de performance des divisions.

► 1.23 - PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES

Le chiffre d'affaires est égal à l'ensemble des produits résultant de la vente des produits du groupe, des différents produits de négoce et des prestations de services associées à ces ventes. Il figure net de la taxe sur la valeur ajoutée, des retours de marchandises, des rabais et des remises, et déduction faite des ventes intragroupe.

Les ventes de produits sont comptabilisées lorsque les risques et avantages liés aux produits sont transférés à l'acquéreur, c'est-à-dire au moment où ceux-ci sont mis à la disposition du réseau de distribution s'il s'agit de concessionnaires indépendants, ou lors de leur livraison au client final pour les ventes directes. La marge est constatée immédiatement.

► 1.24 - MODALITÉS DE CALCUL DU RÉSULTAT PAR ACTION

Le résultat par action de base est calculé en divisant le résultat net de l'exercice attribuable aux actionnaires ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période. Pour le calcul du résultat dilué par action, le résultat attribuable aux actionnaires ordinaires de Manitou BF ainsi que le nombre moyen pondéré d'actions en circulation sont ajustés des effets de toutes les actions ordinaires potentielles dilutives.

2 – COMPARABILITÉ DES EXERCICES

Les impacts de l'application de l'interprétation IFRIC 21 et du changement de présentation de la comptabilisation des gains et de pertes change, tels que décrit en note 1.2 de l'annexe aux comptes consolidés sont résumés ci-après :

IMPACTS SUR LE BILAN CONSOLIDÉ

Le bilan au 31 décembre 2014 a été retraité de la façon suivante :

en milliers d'euros	Exercice 2014 publié	IFRIC 21	Gains et pertes de change	Exercice 2014 retraité
ACTIF NON COURANT	214 311	-486		213 825
dont Participations dans des entreprises associées	23 445	50		23 495
dont Impôts différés Actif	27 175	-536		26 639
ACTIF COURANT	709 114			709 114
TOTAL GÉNÉRAL	923 426	-486		922 940
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	455 408	941		456 349
PASSIF NON COURANT	160 047			160 047
PASSIF COURANT	307 970	-1 427		306 543
dont Autres dettes	83 342	-1 427		81 915
TOTAL GÉNÉRAL	923 426	-486		922 940

IMPACTS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

La synthèse des impacts sur le compte de résultat consolidé de l'exercice 2014 est la suivante :

<i>en milliers d'euros</i>	Exercice 2014 publié	IFRIC 21	Gains et pertes de change	Exercice 2014 retraité
Chiffre d'affaires	1 246 456			1 246 456
Coût des biens et services vendus	-1 059 646	64	-2 916	-1 062 498
Frais de recherche et développement	-22 723	8		-22 715
Frais commerciaux, marketing et service	-72 413	11		-72 402
Frais administratifs	-40 016	8		-40 008
Autres produits et charges d'exploitation	-3 479		2 916	-563
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	48 179	91	0	48 270
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	45 898	91	0	45 989
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART DE RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS MEE	47 547	91	0	47 638
Résultat financier	-7 528			-7 528
Impôts	-9 540	-35		-9 575
RÉSULTAT NET	30 478	56	0	30 534
Part du Groupe	30 331	56		30 387
Intérêts minoritaires	147			147

IMPACTS SUR LE TABLEAU CONSOLIDÉ DES FLUX DE TRÉSORERIE

La synthèse des impacts sur le tableau consolidé des flux de trésorerie de l'exercice 2014 est la suivante :

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014 publié	IFRIC 21	31.12.2014 retraité
RÉSULTAT NET	30 478	56	30 534
Annulation de la quote-part des résultats des entreprises associées	-1 649		-1 649
Élimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie et non liés à l'activité	11 577	35	11 612
- Dont Variation des impôts différés	-3 086	35	-3 051
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	40 407	91	40 498
Incidence des décalages de trésorerie sur les créances d'exploitation	-38 785	-91	-38 876
- Dont Variation des autres dettes d'exploitation	18 710	-91	18 619
FLUX DE TRÉSORERIE D'EXPLOITATION	1 622	0	1 622
FLUX DE TRÉSORERIE D'INVESTISSEMENT	-14 466	0	-14 466
FLUX DE TRÉSORERIE DE FINANCEMENT	3 104	0	3 104
AUGMENTATION (DIMINUTION) DE LA TRÉSORERIE, DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE ET DES DÉCOUVERTS BANCAIRES	-9 740	0	-9 740
Trésorerie, équivalents de trésorerie et découverts bancaires à l'ouverture	21 279		21 279
Effet de la variation des cours de change sur la trésorerie	342		342
TRÉSORERIE, ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE ET DÉCOUVERTS BANCAIRES A LA CLÔTURE	11 880	0	11 880
ACTIFS FINANCIERS COURANTS (POUR MÉMOIRE)	841	0	841

3 – FAITS MARQUANTS

MISE EN PLACE D'UN NOUVEL EMPRUNT OBLIGATAIRE DE 25.000.000 D'EUROS

En juillet 2015, le groupe Manitou a procédé à l'émission d'un nouvel emprunt obligataire privé de 25 M€. Les obligations portant intérêt au taux de 4,0% l'an seront remboursables in fine en juillet 2022.

Avec cette émission, le groupe a prolongé la maturité de sa dette et a conclu son cycle de mise en place de financements désintermédiés initié en 2012.

Elle a également permis le remboursement anticipé de 24,7 M€ sur une ligne de crédit de 50 M€ contractée initialement en 2013 et n'a donc pas entraîné d'augmentation de la dette brute du groupe.

Au 31 décembre 2015, le groupe Manitou dispose de près de 50 millions d'euros de dette désintermédiée.

LITIGES

Début 2016, le groupe Manitou a été condamné au titre de litiges commerciaux pour la distribution de produits de la marque Manitou aux États-Unis. En désaccord avec ces décisions, tous les recours seront mis en œuvre pour défendre les intérêts du groupe. Au 31 décembre 2015, la totalité du risque a été provisionné, soit 3,9 M€.

Le groupe Manitou a également finalisé début 2016 une transaction suite à un contentieux portant sur un brevet. Cette transaction a généré un produit de 1,1 M€ au 31 décembre 2015.

Ces deux opérations ont été comptabilisées en « Autres produits et charges opérationnels non courants » compte tenu de leur caractère inhabituel.

4 – ÉVOLUTION DE PÉRIMÈTRE

Au cours de l'exercice 2015, le groupe Manitou a poursuivi la simplification de sa structure en liquidant les sociétés Pledgemead et EPL Centro qui étaient sans activité.

Par ailleurs, le groupe a procédé à la filialisation de ses activités de magasinage au sein d'une nouvelle structure dédiée, LMH Solutions SAS. Le groupe a également poursuivi son développement à l'international en créant deux filiales de distribution, en Malaisie et au Chili.

5 – INFORMATION SUR LES SECTEURS OPÉRATIONNELS

Le groupe est organisé en 3 divisions, deux divisions produits et une division services :

La division produits MHA (Material Handling and Access – matériel de manutention et nacelles) regroupe les sites de production français et italien dédiés en particulier aux chariots télescopiques, aux chariots à mâts industriels et tout-terrain, aux chariots embarqués et aux nacelles élévatrices. Elle a pour mission d'optimiser le développement et la production de ces matériels de marque Manitou.

La division produits CEP (Compact Equipment Products – matériel compact) a pour mission d'optimiser le développement et la production des chargeuses compactes sur roues, sur chenilles et articulées, et des télescopiques de marques Gehl & Mustang.

La division S&S (Services & Solutions) regroupe l'ensemble des activités de services à la vente (approches financements, contrats de garantie, contrats de maintenance, full service, gestion de flotte, etc.), de services après-vente (pièces de rechange, formation technique, gestion des garanties, gestion de l'occasion, etc.) et de service aux utilisateurs finaux (géo-localisation, formation utilisateurs, conseils, etc.). Cette division a pour objectif de bâtir les offres de services permettant de répondre aux attentes de chacun de nos clients dans notre chaîne de valeur et d'accroître le chiffre d'affaires résilient du groupe.

Ces trois divisions conçoivent et assemblent les produits et les services qui sont distribués par l'organisation commerciale et marketing aux concessionnaires et grands comptes du groupe répartis dans 120 pays.

■ COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ PAR DIVISIONS MHA, CEP, S&S

31.12.2015	MHA	CEP	S&S	Total
<i>en milliers d'euros</i>	Material Handling and Access	Compact Equipment Products	Services & Solutions	
Chiffre d'affaires	826 847	239 786	220 523	1 287 157
Coût des biens et services vendus	-708 735	-205 964	-169 331	-1 084 030
Frais de recherche et développement	-15 712	-4 883		-20 595
Frais commerciaux, marketing et service	-34 519	-11 389	-31 684	-77 591
Frais administratifs	-23 720	-13 011	-7 328	-44 060
Autres produits et charges d'exploitation	-258	-169	69	-358
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	43 903	4 371	12 249	60 523
Perte de valeur des actifs	-159	-51	-47	-257
Autres produits et charges opérationnels non courants	-2 838	-57	-222	-3 117
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	40 906	4 264	11 980	57 149
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-120		2 843	2 723
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART DE RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS MEE	40 786	4 264	14 822	59 872

31.12.2014

	MHA	CEP	S&S	Total
<i>en milliers d'euros</i>	Material Handling and Access	Compact Equipment Products	Services & Solutions	
Chiffre d'affaires	799 792	239 897	206 767	1 246 456
Coût des biens et services vendus	-702 275	-197 962	-162 261	-1 062 498
Frais de recherche et développement	-18 603	-4 112		-22 715
Frais commerciaux, marketing et service	-34 816	-10 270	-27 315	-72 402
Frais administratifs	-23 064	-10 837	-6 106	-40 008
Autres produits et charges d'exploitation	-608	96	-51	-563
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	20 425	16 812	11 033	48 270
Perte de valeur des actifs	-465	-131	-113	-709
Autres produits et charges opérationnels non courants	-1 820	364	-117	-1 572
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	18 141	17 046	10 802	45 989
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-422		2 071	1 649
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL APRÈS QUOTE-PART DE RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS MEE	17 719	17 046	12 874	47 638

L'activité de distribution de pièces de rechange et d'accessoires intégrée dans la division Services & Solutions bénéficie de services portés par les divisions MHA et CEP (R&D, qualification des pièces, qualification des fournisseurs), de la base installée de machines vendues, ainsi que de la notoriété des marques développées par ces mêmes divisions.

Afin de rémunérer l'ensemble de ces bénéfices, le reporting par division suivi par le groupe intègre une redevance de la division Services & Solutions aux divisions MHA et CEP. Cette redevance est calculée sur la base de comparables externes de distributeurs de pièces indépendants dont le

résultat opérationnel médian sur une période de 5 ans ressort respectivement à 4,25% en Europe et à 4,87% aux USA, principales zones sur lesquelles la division S&S opère. Cette redevance est intégrée dans chaque division sur la ligne « Coût net des biens et services vendus », qui correspond donc aux charges de biens et services vendus nets des charges ou produits de redevances.

Les actifs et flux de trésorerie, de même que les dettes, ne sont pas alloués aux différentes divisions, les informations par secteurs opérationnels utilisées par le management du groupe n'intégrant pas ces différents éléments.

■ CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DIVISION ET ZONE GÉOGRAPHIQUE

31.12.2015

<i>en milliers d'euros</i>	Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM	Total
MHA	281 312	398 950	58 373	88 212	826 847
CEP	8 672	22 122	192 999	15 993	239 786
S&S	79 741	68 336	47 126	25 321	220 524
TOTAL	369 725	489 409	298 497	129 526	1 287 157

31.12.2014

<i>en milliers d'euros</i>	Europe du Sud	Europe du Nord	Amériques	APAM	Total
MHA	284 092	373 996	51 015	90 690	799 792
CEP	7 060	27 028	184 906	20 902	239 897
S&S	77 385	63 204	41 468	24 710	206 767
TOTAL	368 537	464 228	277 389	136 302	1 246 456

6 – GOODWILL ET IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

► 6.1 - ÉVOLUTION DE LA VALEUR NETTE COMPTABLE

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Acquisition	Sortie	Var périmètre & autres	Écart de conversion	Montant brut 31.12.2015
Goodwill	67 082			-6	8 172	75 248
Frais de développement	41 969	7 147	-368		1 231	49 979
Marques	26 357				3 036	29 393
Autres immobilisations incorporelles	64 540	3 955	-195		3 403	71 704
Total Immobilisations incorporelles	132 866	11 102	-563		7 671	151 076

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Dotation	Reprise	Var périmètre & autres	Écart de conversion	Amort. et pertes de valeur 31.12.2015
Goodwill	-66 788				-8 172	-74 960
Frais de développement	-25 621	-5 318	364		-398	-30 973
Marques	-26 357				-3 036	-29 393
Autres immobilisations incorporelles	-56 336	-3 909	185		-3 211	-63 271
Total Immobilisations incorporelles	-108 314	-9 227	549		-6 645	-123 637

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Montant net 31.12.2015
Goodwill	294	288
Frais de développement	16 348	19 007
Marques		
Autres immobilisations incorporelles	8 205	8 433
Total Immobilisations incorporelles	24 552	27 439

Les principaux investissements incorporels 2015 concernent les frais de développement pour 7,1 M€ et les systèmes d'information pour 3,8 M€.

Pour mémoire les pertes de valeur enregistrées sur les actifs incorporels hors goodwill au 31 décembre 2015 s'élèvent à :

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015
Frais de développement	-1 114
Marques	-29 393
Autres immobilisations incorporelles	-28 546
Total	-59 053

► 6.2 - DÉTAIL DES GOODWILLS NETS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Montant net 31.12.2015
Manitou Portugal SA	71	71
Manitou Italy (ex OMCI)	174	174
Autres	49	43
Total	294	288

► 6.3 - DÉPRÉCIATION DES GOODWILLS

Les principaux critères retenus lors de l'élaboration des tests de dépréciation sont détaillés dans la Note 8.

7 – IMMOBILISATIONS CORPORELLES

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Acquisitions	Cessions	Var périmètre & autres	Écart de conversion	Montant brut 31.12.2015
Terrains	26 026	3 022	-442	129	350	29 085
Constructions	140 242	2 295	-1 307	2 636	3 677	147 543
Installations techniques, matériel et outillages	148 784	5 536	-3 706	5 309	3 769	159 692
Autres immobilisations corporelles	61 647	13 462	-1 634	-6 715	937	67 698
Immobilisations corporelles en cours	3 988	7 306		-6 289	462	5 466
Total	380 688	31 622	-7 089	-4 930	9 195	409 485

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Dotation	Reprise	Var périmètre & autres	Écart de conversion	Amortissements et pertes de valeur 31.12.2015
Terrains	-6 420	-568	232		-88	-6 844
Constructions	-74 149	-6 519	1 280		-1 382	-80 770
Installations techniques, matériel et outillages	-125 459	-10 866	3 762	6	-2 930	-135 487
Autres immobilisations corporelles	-44 357	-6 355	1 424	4 071	-735	-45 952
Immobilisations corporelles en cours						
Total	-250 385	-24 308	6 698	4 077	-5 135	-269 053

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Montant net 31.12.2015
Terrains	19 606	22 241
Constructions	66 093	66 773
Installations techniques, matériel et outillages	23 325	24 206
Autres immobilisations corporelles	17 291	21 746
Immobilisations corporelles en cours	3 988	5 466
Total	130 303	140 432

Les investissements réalisés en 2015 sont en hausse à 31,6 M€ contre 23,6 M€ en 2014. Ils comprennent 5,3 M€ de terrains et infrastructures, 12,8 M€ d'outils industriels, 9,8 M€ de matériel de flotte de location et 3,7 M€ d'autres projets.

8 – DÉPRÉCIATION DES ACTIFS INCORPORELS ET CORPORELS

Le groupe a réalisé des tests de dépréciation qui n'ont pas amené à constater de dépréciation complémentaire ni de reprise de dépréciation au 31 décembre 2015.

TEST DE DÉPRÉCIATION DE L'UGT COMPACT EQUIPEMENT

La valeur nette de l'Unité Génératrice de Trésorerie Compact Equipment Products, a été comparée au 31 décembre 2015 aux flux futurs de trésorerie les plus probables. Dans le cas où la valeur recouvrable constatée serait inférieure à la valeur nette comptable de l'UGT considérée, une dépréciation serait enregistrée en résultat opérationnel en diminution de l'actif ou du

groupe d'actifs concerné. Lorsque la valeur recouvrable représentée par les flux de trésorerie futurs est inférieure à la juste valeur des actifs ou groupes d'actifs concernés, ces derniers sont maintenus à leur juste valeur. Pour évaluer la juste valeur des actifs corporels, le groupe se base sur des estimations internes (budget et plan à 5 ans) et externes.

Comme précisé dans la note 1.10, les flux futurs de trésorerie les plus probables ont été déterminés en utilisant un coût moyen du capital de 8,63% en 2015 contre 9,27% en 2014. L'extrapolation de prévisions de la dernière année projetée à l'infini est déterminée en appliquant un taux de croissance 1%. Ce taux est identique à celui de l'exercice précédent.

Les principales hypothèses retenues pour la détermination du coût moyen pondéré du capital sont les suivantes :

	31.12.2015	31.12.2014
Taux sans risque	1,00%	1,03%
Prime de risque	7,65%	7,50%
Taux d'impôt cible	38,0%	38,0%
Coût de la dette avant impôt	Euribor 6M + 200bps	Euribor 6M + 200bps

Les flux de trésorerie déterminés sur cette base s'établissent à 127,7 M€, proche de la valeur nette totale de l'UGT.

La sensibilité des flux de trésorerie aux variations des hypothèses d'actualisation et de croissance est détaillée dans le tableau ci-dessous :

<i>en millions d'euros</i>	Impact sur les flux de trésorerie (M€)
Taux d'actualisation des flux de trésorerie +0,5%	-11,3
Taux de croissance à l'infini -0,5%	+ 3,8
Taux de résultat opérationnel de la valeur terminale -0,5%	-10,1

Le montant de la dépréciation enregistrée étant limité à la juste valeur des actifs qui composent les UGT considérées, les variations des hypothèses sous-jacentes n'auraient aucun impact sur la dépréciation enregistrée.

9 – ENTREPRISES ASSOCIÉES

► 9.1 - ÉVOLUTION DES PARTICIPATIONS DANS LES ENTREPRISES ASSOCIÉES

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Quote-part du résultat net	Dividendes	Augmentation de capital	Inc. Monétaire	31.12.2015
Manitou Finance France SAS	16 621	923	-4 410			13 134
Manitou Finance Ltd.	5 140	1 920		2 889	343	10 291
Algomat	154				-20	134
Hangzhou Manitou Machinery Equipment	1 579	-120			108	1 567
Total	23 495	2 723	-4 410	2 889	430	25 126

► 9.2 - QUOTE-PART DE RÉSULTAT ET DE CAPITAUX PROPRES DES ENTREPRISES ASSOCIÉES

<i>en milliers d'euros</i>	Résultat		Capitaux propres	
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
Manitou Finance France SAS	923	1 022	563	4 050
Manitou Finance Ltd.	1 920	1 049	5 418	3 155
Algomat	0	0	136	156
Hangzhou Manitou Machinery Equipment	-120	-422	315	327
Total	2 723	1 649	6 432	7 689

► 9.3 - DÉTAIL PAR SOCIÉTÉ DES ÉLÉMENTS SIGNIFICATIFS

<i>en milliers d'euros</i>	Activité	31.12.2015				Quote-part détenue
		Chiffre d'affaires	Résultat net	Total bilan	Actif net	
Manitou Finance France SAS	Financement	5 595	1 883	131 245	26 804	49%
Manitou Finance Ltd.	Financement	8 857	3 918	220 771	21 003	49%
Hangzhou Manitou Machinery Equipment	Production	3 437	-239	4 449	3 134	50%

<i>en milliers d'euros</i>	Activité	31.12.2014				Quote-part détenue
		Chiffre d'affaires	Résultat net	Total bilan	Actif net	
Manitou Finance France SAS	Financement	5 207	2 086	134 985	33 920	49%
Manitou Finance Ltd.	Financement	6 141	2 141	186 825	10 490	49%
Hangzhou Manitou Machinery Equipment	Production	2 607	-845	3 920	3 158	50%

10 – INSTRUMENTS FINANCIERS

► 10.1 - RÉCONCILIATION DES LIGNES DU BILAN - ACTIF

					31.12.2015
<i>en milliers d'euros</i>		Titres disponibles à la vente	Prêts et créances	Actifs financiers à la juste valeur par le résultat	Total bilan
Actifs financiers non courants	Note 10.3	3 907	0	3 246	7 153
Actifs financiers courants	Note 10.4		47	1 219	1 265
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Note 10.5			57 299	57 299
Créances de financement des ventes - part non-courante	Note 13		2 446		2 446
Autres actifs non courants			286		286
Clients	Note 12		266 192		266 192
Créances de financement des ventes - part courante	Note 13		1 150		1 150
Autres créances courantes	Note 15		21 365		21 365
Total		3 907	291 487	61 763	357 157

					31.12.2014
<i>en milliers d'euros</i>		Titres disponibles à la vente	Prêts et créances	Actifs financiers à la juste valeur par le résultat	Total bilan
Actifs financiers non courants	Note 10.3	3 716		2 656	6 372
Actifs financiers courants	Note 10.4		64	777	841
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Note 10.5			22 930	22 930
Créances de financement des ventes - part non courante	Note 13		1 917		1 917
Autres actifs non courants			253		253
Clients	Note 12		238 665		238 665
Créances de financement des ventes - part courante	Note 13		1 877		1 877
Autres créances courantes	Note 15		21 195		21 195
Total		3 716	263 971	26 363	294 050

Les actifs financiers sont évalués à partir de techniques de valorisation interne (niveau 2) (cf. Note 1.12) à l'exception de certains équivalents de trésorerie (note 10.5) évalués en fonction de prix cotés sur un marché actif (niveau 1).

► 10.2 – TRANSFERT D'ACTIFS FINANCIERS

Des cessions de créances avec recours limité ont été réalisées jusqu'en 2011 et se sont accompagnées de la mise en place d'un « panier de pertes » ou « loss pool » de 5% du montant des créances cédées (mutualisé pour chaque partenaire cessionnaire) restant à la charge du cédant en cas de sinistre. Le solde de ces actifs au 31 décembre 2015 est de :

<i>en milliers d'euros</i>	Créances cédées initialement	Solde créances 31.12.2015	Dettes associées 31.12.2015
Cessions 2010	4 417	10	-11
Total	4 417	10	-11

► 10.3 - ACTIFS FINANCIERS NON COURANTS

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Variation	Juste valeur	Recyclage	Écart de conversion	Var. périmètre & autres	31.12.2015
Titres disponibles à la vente :							
- Autres titres	3 716	-179	3		377	-10	3 907
Dérivés							
Autres actifs financiers non courants	2 656	1 002		-738	306	20	3 246
Total	6 372	823	3	-738	683	10	7 153

► 10.4 - ACTIFS FINANCIERS COURANTS

Les valeurs mobilières de placement ont été valorisées à leur juste valeur à la date de clôture :

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	Montant net 31.12.2014
Dérivés	559	0
Actifs financiers à la juste valeur par compte de résultat	2	1
Prêts et avances	47	64
Divers	658	776
Total	1 265	841

► 10.5 - TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	Montant net 31.12.2014
Disponibilités	13 423	22 761
Dépôts à terme et autres	475	20
SICAV monétaires & autres	43 400	149
Total	57 299	22 930

► 10.6 - RÉCONCILIATION DES LIGNES DU BILAN – PASSIF

Les différentes catégories de passifs financiers à la date de clôture sont les suivantes. Elles sont détaillées dans la note 10.7 ci-dessous.

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2015	31.12.2014
Passifs financiers non courants	Note 10.7	105 618	95 332
Autres passifs non courants		1 197	12 896
Passifs financiers courants	Note 10.7	19 048	25 967
Fournisseurs	Note 19	180 054	174 225
Autres dettes courantes	Note 19	87 018	81 915
Total		392 935	390 335

Les passifs financiers sont évalués à partir de techniques de valorisation interne (niveau 2) (cf. Note 1.14).

Au 31 décembre 2014, la ligne « autres passifs non courants » intégrait 11,8 M€ de crédit fournisseur long terme lié aux achats de stocks de moteurs « ancienne génération » qui seront utilisés dans le processus industriel jusqu'en 2016. Cette dette est réglée au rythme de la consommation des moteurs dans le cycle de production. Au 31 décembre 2015, la part restante de ce contrat de « pre-buy » est enregistrée en compte fournisseur pour un montant de 11,8 M€.

Le stockage de ces moteurs « ancienne génération » a pour objectif :

- d'éviter la rupture d'offre sur les territoires nécessitant à partir d'une certaine date d'offrir des matériels conformes aux nouvelles normes ou des matériels d'ancienne génération régis dans le cadre des mesures de transition,
- de disposer de temps additionnel pour étaler le travail d'intégration des nouveaux moteurs dans les matériels et se prémunir des retards de développement en amont chez les motoristes,
- de garantir un niveau de fiabilisation plus élevé des nouveaux moteurs en cours de développement chez les motoristes.

► 10.7 - PASSIFS FINANCIERS COURANTS ET NON COURANTS

Les principes d'évaluation et de comptabilisation sont définis en note 1.13.

<i>en milliers d'euros</i>		Courant 31.12.2015	31.12.2014
Financements à court terme et découverts bancaires		3 494	11 050
Emprunts bancaires		6 426	5 938
Emprunts sur locations financement		1 143	1 353
Dette financière relative aux ventes avec recours	Note 13	11	343
Dérivés passifs - change et taux		819	1 849
Autres emprunts		6 447	4 861
Total		18 340	25 394
Pactes d'actionnaires et dettes sur plan de stock-option (cash-settled)		708	573
Total		19 048	25 967

<i>en milliers d'euros</i>		Non courant			
		31.12.2015	un à cinq ans	+ cinq ans	31.12.2014
Emprunts bancaires		59 158	59 158		74 249
Emprunts sur locations financement		2 440	2 440		1 799
Dette financière relative aux ventes avec recours	Note 13	3	3		96
Dérivés passifs - taux					
Emprunt obligataire		44 017	19 238	24 779	19 171
Autres emprunts					16
Total		105 618	80 839	24 779	95 332
Pactes d'actionnaires et dettes sur plan de stock-option (cash-settled)					
Total		105 618	80 839	24 779	95 332

Le groupe assure l'essentiel du financement de ses besoins par des financements bancaires (crédits moyens termes ou lignes de découverts bancaires). Il a néanmoins initié dès 2012 une diversification en émettant deux emprunts obligataires en 2012 et 2013. Un nouvel emprunt obligataire

privé de 25 M€ a été émis en 2015, portant la dette désintermédiée à un montant total de 44 M€ au 31 décembre 2015. Le contrat de financement bancaire de la société mère a été renouvelé le 27 juin 2013 pour une période de 5 ans.

10.7.1 - CARACTÉRISTIQUES DES PRINCIPAUX EMPRUNTS BANCAIRES

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2015				
		Courant	Non courant	Monnaie	Échéance	Taux effectif
Capex Facility			30 000	EUR	T2/2018	1,53%
BPI (1)			2 990	EUR	T2/2021	2,82%
BPI (2)			2 991	EUR	T2/2024	4,41%
Ligne A	5 838		11 675	EUR	T2/2018	3,68%
Ligne B			11 502	EUR	T2/2018	7,37%
Ventes avec recours limité	11		3	USD	variable	5,70%

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2014				
		Courant	Non courant	Monnaie	Échéance	Taux effectif
Capex Facility			15 000	EUR	T2/2018	1,58%
BPI (1)	9		2 988	EUR	T2/2021	2,82%
BPI (2)	6		2 988	EUR	T2/2024	4,41%
Ligne A	5 794		17 383	EUR	T2/2018	3,71%
Ligne B			35 890	EUR	T2/2018	3,65%
Ventes avec recours limité	343		96	USD	variable	5,70%

Le financement mis en place en 2013 pour une période de 5 ans, est structuré en :

- une ligne de 30 M€ amortissable sur 5 ans ;
- une ligne de 50 M€ remboursable in fine (1) ;
- une ligne de 30 M€ multidevises tirable sur 2 ans puis amortissable sur 3 ans (capex) ;
- une ligne de 110 M€ de RCF (Revolving Credit Facility) multidevises.

Ce contrat inclut des clauses de ratios (covenants), de « material adverse change* » et de « cross default » pouvant limiter les possibilités d'utilisation ou affecter le terme des lignes de crédit. Il comprend des clauses de « negative pledge » assorties de seuils et de dérogations.

(1) Ligne partiellement remboursée par anticipation suite à la mise en place du nouvel emprunt obligataire de 25 M€.

Lignes	Signataires	Principales clauses contractuelles S2 2013 à S1 2018
Lignes A / B, Capex Facility et Revolving Facility	Manitou BF	Gearing < 1 Leverage < 3,5 sauf quelques exceptions Limitation des investissements Limitation des acquisitions et des cessions des actifs Limitation de l'endettement additionnel Clause de changement de contrôle Dividende inférieur à 50% du résultat net

* définition au paragraphe 2.2.9 du présent document

10.7.2 - CARACTÉRISTIQUES DES EMPRUNTS OBLIGATAIRES

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015		Monnaie	Échéance	Taux effectif
	Courant	Non courant			
Emprunt obligataire 2012 - 2018		6 907	EUR	T4/2018	5,95%
Emprunt obligataire 2013 - 2019		12 331	EUR	T4/2019	5,35%
Emprunt obligataire 2015 - 2022		24 779	EUR	T2/2022	4,00%

Les emprunts obligataires seront remboursés in fine respectivement au 4^{ème} trimestre 2018, au 4^{ème} trimestre 2019 et au 2^{ème} trimestre 2022.

10.7.3 - ENCOURS VIS-À-VIS DES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

La part de l'encours vis-à-vis des établissements financiers se répartit comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015		31.12.2014	
	Encours autorisé	Encours utilisé	Encours autorisé	Encours utilisé
Financements à court terme et découvert bancaire	44 000	3 494	44 000	11 050
Emprunts sur location financement	3 583	3 583	3 152	3 152
Autres emprunts bancaires				
- Emprunts à terme amortissables	66 000	64 995	97 700	82 698
- Crédits renouvelables	110 000	-	110 000	-

► 10.8 - DÉRIVÉS

Afin de sécuriser un niveau maximum de frais financiers, le groupe a mis en place en lien avec le nouveau contrat de financement des caps et swaps de taux d'intérêt. Ces dérivés sont désignés comme instruments de couverture de flux futurs de trésorerie. Ils sont considérés comme hautement efficaces au 31 décembre 2015.

Les caractéristiques des Caps et Swaps au 31 décembre 2015 sont les suivantes :

CAP		31.12.2015		Notionnel	Juste valeur au 31.12.2015
<i>en milliers d'euros</i>		Taux moyen des CAP			
Inférieur à un an	T3 2016	0,118%	25		0
1 à 2 ans	T2 2017	0,270%	25		0

SWAP		31.12.2015		Notionnel	Juste valeur au 31.12.2015
<i>en milliers d'euros</i>		Taux moyen des SWAP			
Inférieur à un an	T2 2016	0,475%	25		-121
1 à 2 ans	T2 2017 et T2 2018	0,404%	50		-228

Au 31 décembre 2015, le groupe détient par ailleurs des contrats de ventes à terme de devises destinés à couvrir des flux futurs de trésorerie GBP, AUD, PLN et ZAR en euro pour un montant de 57 M€.

Ces couvertures sont considérées comme efficaces au sens des normes IFRS. La variation de juste valeur de ces instruments est en conséquence enregistrée au passif du bilan pour 0,1 M€ avec contrepartie fonds propres pour 0,6 M€, la valorisation des points de terme étant quant à elle enregistrée en résultat financier pour -0,5M €.

► 10.9 - ANALYSE DE SENSIBILITÉ AUX VARIATIONS DE TAUX DE CHANGE

L'analyse de la sensibilité a été établie sur la base de la situation des créances, des dettes, de la trésorerie et des actifs financiers disponibles à la vente au 31 décembre 2015 pour les principales devises utilisées par le groupe dans le cadre de son activité.

La sensibilité correspond à une variation de plus 5% des devises concernées par rapport à leur cours de clôture.

31.12.2015*en milliers d'euros*

<i>Créances et dettes libellées en monnaie étrangère</i>	AUD/EUR	GBP/EUR	USD/EUR	ZAR/EUR	SGD/EUR	PLN/EUR	RUB/EUR	BRL/EUR
<i>Détail par monnaie de fonctionnement</i>	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%	+5%
EUR								
Créances (AUD, GBP, USD, ZAR, PLN)	773	781	434	186	0	161	0	22
Dettes (GBP, USD, PLN)	0	-175	-46	0	0	-5	0	0
Trésorerie et équivalent de trésorerie (AUD, GBP, USD, PLN, RUB)	527	549	229	0	0	95	38	0
S/ Total	1 299	1 154	617	186	0	251	38	22
AUD								
Créances (EUR)	-27							
Dettes (EUR)	1							
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)	-4							
S/ Total	-30							
GBP								
Créances (EUR)		0						
Dettes (EUR)		0						
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)		-2						
S/ Total		-2						
USD								
Créances (EUR)			-344					
Dettes (EUR)			78					
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)			-2					
S/ Total			-268					
ZAR								
Créances (EUR)				0				
Dettes (EUR)				0				
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)				0				
S/ Total				0				
SGD								
Créances (EUR)					-109			
Dettes (EUR)					176			
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)					0			
S/ Total					67			
RUB								
Créances (EUR)							-39	
Dettes (EUR)							307	
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)							-21	
S/ Total							247	
BRL								
Créances (EUR)								
Dettes (EUR)								148
Trésorerie et équivalent de trésorerie (EUR)								
S/ Total								148
Total	1 270	1 153	349	186	67	251	285	170

► 10.10 - GESTION DES RISQUES FINANCIERS

Les informations relatives à la gestion des risques financiers sont développées dans le paragraphe 3.1 du rapport de gestion.

11 – STOCKS**Montant brut**

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Variation de périmètre et reclassement	Mouvements	Écart de conversion	31.12.2015
Matières premières	174 391	-201	-34 350	4 366	144 206
Encours de fabrication	23 510	51	1 852	383	25 796
Produits finis	154 138	696	-21 830	2 317	135 320
Marchandises	79 873	243	9 168	1 930	91 214
Total	431 912	788	-45 159	8 996	396 537

					Provision
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Variation de périmètre et reclassement	Mouvements	Écart de conversion	31.12.2015
Matières premières	-6 685		331	-126	-6 480
Encours de fabrication					
Produits finis	-2 346	67	-62	-82	-2 422
Marchandises	-9 567		-830	-115	-10 513
Total	-18 598	67	-561	-323	-19 415

					Montant net
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Variation de périmètre et reclassement	Mouvements	Écart de conversion	31.12.2015
Matières premières	167 706	-201	-34 018	4 240	137 726
Encours de fabrication	23 510	51	1 852	383	25 796
Produits finis	151 792	763	-21 892	2 235	132 898
Marchandises	70 306	243	8 338	1 815	80 701
Total	413 313	856	-45 720	8 673	377 122

Les reclassements concernent pour l'essentiel les matériels donnés en location et immobilisés qui sont transférés en stock à la fin du contrat de location pour être vendus comme matériel d'occasion.

12 – CLIENTS

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2014	Variation de périmètre et reclassement	Mouvements	Écart de conversion	31.12.2015
Courant						
Clients - brut		248 994		15 878	10 111	274 983
Clients - dépréciation	Note 14	-10 330		2 139	-600	-8 791
Clients - net		238 665		18 017	9 511	266 192
Non-courant						
Clients - brut						
Clients - dépréciation	Note 14					
Clients - net						
Total		238 665		18 017	9 511	266 192

En dehors des marchés américain et britannique, le groupe a en général recours à une assurance crédit ou à du factoring pour sécuriser son encours clients. Dans certains cas, sur la base de la connaissance du client acquise par le groupe, l'encours pour un client donné peut être supérieur au montant garanti.

Sur le marché américain et conformément aux pratiques du secteur, Manitou Americas a, avec ses distributeurs, des accords de financement de stock (floor plan) pour des périodes variables pouvant aller jusqu'à neuf mois. Dans le cadre de ces « floor plans » les distributeurs doivent régler les machines dès qu'elles sont vendues au client final et au plus tard à l'issue de l'accord de financement de stock. Aucun droit de retour des machines en stock n'est accordé aux distributeurs.

Les créances échues font l'objet d'un suivi individualisé. Les critères de dépréciation sont essentiellement appréciés client par client en fonction de l'ancienneté des créances. Chaque entité effectue cette analyse en fonction des spécificités de ses marchés.

Les montants enregistrés au titre de la constitution et la reprise des provisions pour dépréciation de créances clients quant à eux sont inclus dans la ligne « Dotations aux provisions » du compte de résultat.

Les pertes sur créances clients se sont élevées à 2,3 M€ sur l'exercice 2015 et ont été enregistrées sur la ligne « Frais commerciaux, marketing et service » du compte de résultat. Ces pertes sont partiellement couvertes par une reprise de dépréciation enregistrée sur la même ligne.

13 – CRÉANCES DE FINANCEMENT DES VENTES

Sont regroupées sur cette ligne, les créances représentatives de financements accordés aux clients finaux. Il s'agit soit de ventes via la mise en place de contrats de location-financement, soit dans le cas de Manitou Americas, de financement des ventes aux clients finaux.

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Variation de périmètre et autres	Mouvements	Écart de conversion	31.12.2015
Brut					
Créances de location financement	3 020		1 042	-625	3 436
Financement des clients finaux	3 682		-1 383	398	2 697
Créances de financement des ventes – Brut	6 702		-341	-227	6 133
Dépréciation					
Créances de location financement Note 14					
Financement des clients finaux Note 14	-2 908		692	-322	-2 537
Créances de financement des ventes – Dépréciation	-2 908		692	-322	-2 537
Net					
Créances de location financement	3 020		1 042	-625	3 436
Financement des clients finaux	774		-690	76	160
Créances de financement des ventes – Net	3 794		351	-549	3 596
Dont					
Part non courante	1 917		971	-441	2 446
Part courante	1 877		-619	-108	1 150

Les financements aux clients finaux concernent principalement Manitou Americas et comprennent des créances vendues avec recours limité (valeur brute) non décomptabilisées (voir note 10.2).

Au 31 décembre 2015, un test de valeur a été réalisé sur les créances de financement des ventes. Les critères de dépréciation sont basés sur une revue client par client pour les plus significatifs (la notion de significatif étant définie pour partie en fonction de l'encours et pour partie en fonction des retards de paiements). Par ailleurs, une dépréciation est calculée en fonction

de données statistiques historiques pour les clients non analysés de façon unitaire.

Les pertes enregistrées sur l'exercice 2015 au titre des créances de financement des ventes se sont élevées à 0,4 M€, partiellement couvertes par des reprises de dépréciation.

L'échéancier des créances de financement des ventes non courantes est le suivant :

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	1 à 2 ans	3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Créances de location financement – Net	2 418	1 810	608	
Financement des clients finaux – Net	28	28		
Créances de financement des ventes – part non courante	2 446	1 838	608	

14 – ACTIFS FINANCIERS – ANALYSE DES CRÉANCES ÉCHUES ET DÉPRÉCIATION

► 14.1 - ANALYSE DES CRÉANCES ÉCHUES ET DÉPRÉCIATIONS LIÉES

<i>en milliers d'euros</i>	Non échu	Échu <30 j	Échu 31 - 90 j	Échu 91 - 120 j	Échu +120 j	31.12.2015 Total
Créances clients	243 512	12 919	7 498	1 437	9 617	274 983
Dépréciation créances clients	-696	-54	-108	-172	-7 761	-8 791
Créances clients – Net	242 817	12 866	7 389	1 265	1 856	266 192
Créances de financement des clients finaux	13	73	1	1	2 124	2 212
Dépréciation créances de financement clients finaux	-6	-70			-2 005	-2 080
Créances de financement des clients finaux – Net	7	4	1	1	118	131
Créances de location financement	1 018					1 018
Dépréciation créances location financement						
Créances de location financement – Net	1 018					1 018
Total	243 842	12 869	7 390	1 266	1 975	267 342

► 14.2 - MOUVEMENTS DES DÉPRÉCIATIONS SUR ACTIFS FINANCIERS

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Augmentation	Reprise utilisée	Reprise non utilisée	Reclassements & autres	Écart de conversion	31.12.2015
Dépréciation créances clients	-10 330	-1 788	1 710	2 218		-600	-8 791
Dépréciation créances de financement clients finaux	-2 908		459	233		-322	-2 537
Dont							
- Courants	-2 384		376	191		-264	-2 080
- Non courants	-524		83	42		-58	-457
Dépréciation créances location financement							

15 – AUTRES CRÉANCES COURANTES

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Variation de périmètre & autres	Mouvements	Écart de conversion	31.12.2015
Créances fiscales et sociales	9 718		-2 457	-63	7 198
Autres créances	3 147		3 565	-18	6 694
Avances et acomptes sur commandes	1 595		-9	-71	1 515
Charges constatées d'avance	6 735		-988	211	5 959
Total	21 195		112	59	21 365

16 – CAPITAUX PROPRES

► 16.1 - CAPITAL SOCIAL

Le capital social se compose de 39 551 949 actions au 31 décembre 2015.

► 16.2 - PROPOSITION DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée Générale du 09 juin 2016 la distribution d'un dividende de 0,36 € par action.

► 16.3 - TITRES D'AUTO-CONTRÔLE

<i>en nombre d'actions</i>	Réalisations au 31.12.2014	% du capital	Réalisations au 31.12.2015	% du capital
Détentions à l'ouverture (plan d'actions)	278 000		267 198	
Achats d'actions (Assemblée Générale Ordinaire du 01.06.2006)				
Ventes d'actions	-10 802			
Levées d'options d'achat				
Détention à la clôture (plan d'actions)	267 198	0,68%	267 198	0,68%
Couverture des options d'achats				
Contrat de liquidité	34 035		40 114	
Somme des titres en auto-contrôle	301 233	0,76%	307 312	0,78%

Le coût d'acquisition des titres achetés, ainsi que le produit de la cession des titres vendus, ont respectivement été inscrits en diminution et en augmentation de la situation nette.

Les actions d'auto-contrôle ne donnent pas droit à distribution de dividendes.

► 16.4 - OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS PAR CERTAINS SALARIÉS

Aucun nouveau plan n'a été octroyé sur l'exercice 2015.

16.4.1 - CARACTÉRISTIQUES DES PLANS EXISTANTS

Les principales caractéristiques des plans d'achat d'actions par certains salariés et des attributions gratuites d'actions sont les suivantes :

Options d'achat						
<i>caractéristiques</i>	Type de plan	Date de maturité	Date d'échéance du plan	Nombre de bénéficiaires (origine)	Prix moyen d'exercice (en €)	Nombre d'actions par plan
Plan du 19.05.2010	Souscription	20.05.2014	19.05.2018	43	13,60	314 200
Total des options attribuées						314 200
Options radiées - annulées						-182 550
Options exercées						-4 125
Total des options en cours de validité						127 525
Total des actions détenues						267 198

Actions gratuites

<i>caractéristiques</i>	Type de plan	Date de maturité	Date d'échéance du plan	Nombre de bénéficiaires (origine)	Nombre d'actions par plan
Plan du 28.06.2012	AGA	28.06.2012	28.06.2016	151	82 350
Total des actions attribuées					82 350

16.4.2 - ÉVOLUTION DU NOMBRE D'OPTIONS EN COURS DE VALIDITÉ

<i>en unités</i>	Options en circulation au 31.12.2014	Options attribuées	Options exercées	Options radiées	Options en circulation au 31.12.2015
Plan du 26.04.2007	30 500			- 30 500	0
Plan du 10.10.2007	16 500			- 16 500	0
Plan du 19.05.2010	130 525		- 3 000		127 525
Plan du 26.07.2011	34 545			- 34 545	0
Total	212 070		- 3 000	- 81 545	127 525
Prix moyen pondéré pour la période					

16.4.3 - ÉVOLUTION DU NOMBRE D' ACTIONS GRATUITES ATTRIBUÉES

<i>en unités</i>	Actions en circulation au 31.12.2014	Actions attribuées	Actions radiées / non acquises	Actions en circulation au 31.12.2015
Plan du 28.06.2012	44 242		- 25 159	19 083
Total	44 242		- 25 159	19 083

16.4.4 - VALORISATION DES PLANS

Conformément aux principes énoncés dans la note 1.17, les plans d'attribution d'options et d'actions gratuites sont évalués au 31 décembre 2015 à leur juste valeur à la date d'attribution.

<i>en milliers d'euros</i>	Plan 2012	Plan 2011	Total
Valorisation initiale (après déduction des options radiées)	399	807	1 206
Charge 2015	- 54	- 13	- 67

La charge de l'exercice est enregistrée dans les charges de personnel.

Hypothèses plans de stock option

Les principaux critères retenus pour la valorisation et la comptabilisation des droits sont les suivants :

- prix d'exercice : prix fixé par le règlement des plans, soit la moyenne des 20 derniers jours d'ouverture du titre Manitou précédant la date d'attribution, décotée de 5% ;
- volatilité : volatilité historique du titre Manitou sur trois ans pour l'ensemble des plans ;

- taux de dividendes versés : taux de dividende moyen constaté sur les trois années précédant l'attribution de chaque plan ;
- durée de vie estimée de l'option : 5 ans ;
- taux : taux sans risque correspondant à la durée de vie de l'option, mesuré à la date d'attribution de chacun des plans ;
- durée de vesting : la durée de vesting est de 4 ans pour l'ensemble des plans existants.

17 – PROVISIONS**► 17.1 - DÉTAIL DES PROVISIONS**

<i>en milliers d'euros</i>		31.12.2015	Dont part à moins d'un an	Dont part à plus d'un an
Provisions pour garantie		19 241	14 079	5 162
Provisions pour risques divers		10 264	7 428	2 836
		29 505	21 508	7 998
Provisions pour avantages au personnel	Note 18	43 159	262	42 897
Total		72 664	21 770	50 894

	31.12.2014	Dont part à moins d'un an	Dont part à plus d'un an
Provisions - hors avantages au personnel			
Provisions pour garantie	20 692	15 375	5 318
Provisions pour risques divers	7 781	4 332	3 449
	28 474	19 707	8 767
Provisions pour avantages au personnel	Note 18	238	42 923
Total	71 635	19 945	51 690

► 17.2 - MOUVEMENT DES PROVISIONS – HORS AVANTAGES AU PERSONNEL

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Augmentation	Reprise de provision utilisée	Reprise de provision non utilisée	Variation de périmètre et reclassement	Écart de conversion	31.12.2015
Provisions pour garantie	20 692	8 267	-8 738	-1 512	0	531	19 241
Provisions pour risques divers	7 781	5 019	-1 556	-669	-797	486	10 264
Total	28 474	13 286	-10 294	-2 180	-797	1 017	29 505

GARANTIE

Les montants enregistrés au titre de la constitution et de la reprise de provisions pour garantie sont principalement inclus dans la ligne « Coût des biens et services vendus » du compte de résultat tout comme les coûts réels de garantie. Cette ligne inclut aussi des provisions constituées au titre de campagnes de rappels de matériels suite à des incidents de qualité fournisseur.

RISQUES DIVERS

Les risques divers concernent principalement les litiges commerciaux, sociaux ou fiscaux. Les provisions enregistrées correspondent à la meilleure estimation à la date de clôture par le groupe et ses conseils des risques encourus concernant les litiges en cours.

La variation des provisions pour risques s'explique principalement par la comptabilisation d'une charge relative à des litiges commerciaux (voir note 3).

18 – AVANTAGES AU PERSONNEL

► 18.1 - DÉFINITION

Les régimes à prestations définies qui donnent lieu à l'enregistrement d'une provision concernent :

- des indemnités de départ à la retraite ou de fin de contrat,
- d'autres avantages à long terme de type médailles du travail,
- des régimes de pensions et autres prestations de retraite pour certains employés,
- un régime de retraite chapeau pour certains membres du management aux États-Unis,
- un régime d'assistance médicale et d'assurance-vie postérieur à l'emploi.

Ces régimes à prestations définies sont le plus souvent couverts par des fonds versés à des compagnies d'assurance, qui sont évalués à leur juste valeur à la clôture de l'exercice.

La valeur de ces fonds est déduite de l'engagement évalué conformément aux dispositions de la norme IAS 19 révisée.

Les caractéristiques des principaux régimes sont les suivantes :

États-Unis – Pension plan B

- description : plan « qualifié » d'avantages postérieurs à l'emploi, fermé à l'entrée de nouveaux participants au 1^{er} mai 2005 et gelé en terme d'acquisition de droits pour tous les participants en date du 3 octobre 2009. Les avantages correspondent au plus fort de 1% du salaire final multiplié par le nombre d'années de service (plafonnées à 35 ans) ou 22\$ par année de service,
- risques du plan : risque d'investissement, risque lié à l'espérance de vie et risque de taux d'intérêt,
- stratégie d'investissement : combinaison de 60% en actions et le reste en instruments à revenu fixe. Cette stratégie a pour objectif de faire croître les actifs du plan plus rapidement que les obligations et de financer la contribution minimale conformément avec la loi américaine (ERISA et « Internal Revenue Code »).

États-Unis – SERP

- description : plan « non-qualifié » d'avantages postérieurs à l'emploi regroupant un nombre limité de bénéficiaires désignés sur la base d'accords individuels. Un salarié actif est actuellement dans le plan, tous les autres bénéficiaires étant d'anciens salariés. Les avantages accordés par ce plan sont calculés sur la base d'un pourcentage de la rémunération finale moyenne,
- risques du plan : risque de taux d'intérêt et risque lié à l'espérance de vie,
- stratégie d'investissement : bien que n'étant pas considéré comme un actif du régime, le plan est fondé via un « rabi trust ».

Royaume-Uni – Pension

- description : plan basé sur le salaire de fin de carrière, gelé à tout nouvel entrant et à l'acquisition de nouveaux droits,
- risques du plan : risque d'investissement, risque lié à l'espérance de vie et risque de marché,
- stratégie d'investissement : combinaison pour 50% d'un fond diversifié, 25% d'obligations d'état non indexées, le reste en obligations d'entreprise libellées en GBP. Cette stratégie a pour objectif de fournir un rendement suffisant pour couvrir les obligations futures des membres tout en conservant un certain niveau d'actifs à faible risque pour couvrir les retraites dues à court terme.

France – Indemnité de fin de carrière

- description : montant payé lors du départ à la retraite calculé sur la base des années de service et du salaire de fin de carrière. Ce plan correspond aux obligations légales,
- risques du plan : volatilité du niveau de décaissement des avantages dépendant de la date effective de départ à la retraite,
- stratégie d'investissement : contrat d'assurance permettant la disponibilité immédiate des fonds placés. Actif caractérisé par une faible volatilité de la performance financière.

Italie – TFR

– description : montant payé lors du départ de la société, calculée sur la base des années de service et du salaire à la date de départ. Ce plan correspond aux obligations légales et est gelé depuis 2007,

– risques du plan : volatilité du niveau de décaissement des avantages dépendant de la date effective de départ de la société des salariés embauchés avant 2007,
– stratégie d'investissement : absence d'actif.

► 18.2 - ÉVALUATION**18.2.1 - PRINCIPALES HYPOTHÈSES ACTUARIELLES RETENUES**

	31.12.2015			
	France	Royaume-Uni	Italie	États-Unis
Évolution des salaires	4,00%	n/a	n/a	5,00%
Évolution des retraites	n/a	5,00%	n/a	n/a
Taux d'actualisation financière	2,25%	3,80%	2,25%	4,05%

	31.12.2014			
	France	Royaume-Uni	Italie	États-Unis
Évolution des salaires	4,00%	n/a	n/a	5,00%
Évolution des retraites	n/a	5,00%	n/a	n/a
Taux d'actualisation financière	2,15%	3,70%	2,15%	3,75%

Une évolution de -0,5% du taux d'actualisation aurait l'impact suivant sur la dette actuarielle (DBO) et le coût d'une année supplémentaire (SC) :

<i>en milliers d'euros</i>	DBO	SC
Europe (yc. France)	1 857	165
Royaume-Uni	726	n/a
États-Unis	3 140	11
Total	5 723	176

Les hypothèses d'évolution de salaires correspondent, pour chaque pays, à la somme des hypothèses d'inflation et des prévisions d'augmentations individuelles.

Le taux de rotation et le taux de mortalité tiennent compte des spécificités de chaque pays et de chaque société. Le taux de rotation pris en compte diffère en fonction du statut et de l'âge des personnes concernées. Au 31 décembre 2015, l'utilisation, pour le calcul des engagements aux États-Unis de la table de mortalité RP-2014 publiée par la SOA (Society of Actuaries) en septembre 2014, a généré une perte actuarielle de 1,7 M€, perte enregistrée dans les autres éléments du résultat global pour un montant net d'impôt de 1,1 M€.

Le taux utilisé pour actualiser les obligations est déterminé par référence à un taux de marché à la date de clôture fondé sur les obligations d'entreprises de première catégorie.

Le taux retenu pour l'inflation médicale est de 7,25% au 31 décembre 2015. Une variation de 1% de l'inflation médicale aurait un impact nul sur la dette actuarielle (DBO) et de -96 K€ sur le coût d'une année supplémentaire (SC).

Pour le calcul des indemnités de fin de carrière en France, les évaluations reposent sur un départ volontaire du salarié, ce qui implique que l'engagement calculé inclut les charges sociales. Les taux de charges sociales pris en compte pour l'évaluation de l'engagement 2015 se situent entre 45 et 55% en fonction des entités et des catégories professionnelles concernées.

L'âge de départ à la retraite pris en compte dans le calcul des indemnités de fin de carrière et des compléments de retraite a été déterminé en conformité avec les législations en vigueur dans les pays concernés.

18.2.2 - COMPOSITION DES ACTIFS DE COUVERTURE (EN %)

Au 31 décembre 2015, les actifs de couverture sont répartis de la façon suivante :

	31.12.2015		
	France	Royaume-Uni	États-Unis
Actions	11,00%		52,20%
Obligations	80,60%	50,85%	27,60%
Autres	8,40%	49,15%	20,20%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

	31.12.2014		
	France	Royaume-Uni	États-Unis
Actions	15,00%	49,82%	58,85%
Obligations	80,00%	49,97%	28,10%
Autres	5,00%	0,21%	13,05%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

18.2.3 - RÉCONCILIATION DES POSTES DE BILAN

La provision se décompose par pays de la façon suivante :

							31.12.2015
<i>en milliers d'euros</i>	France IFC	France Autres	Royaume-Uni	États-Unis	Autres	Total	
Valeur actuelle de l'obligation	19 827	959	17 141	60 237	969	99 132	
Juste valeur des actifs financiers	5 632		17 204	33 201		56 037	
(Provisions) actifs nets reconnus au bilan	-14 195	-959	64	-27 036	-969	-43 095	
				Dont :	Provision	-43 159	
					Actif	64	
							31.12.2014
<i>en milliers d'euros</i>	France IFC	France Autres	Royaume-Uni	États-Unis	Autres	Total	
Valeur actuelle de l'obligation	20 733	953	15 593	58 308	1 064	96 651	
Juste valeur des actifs financiers	6 354		15 584	31 553		53 490	
(Provisions) actifs nets reconnus au bilan	-14 379	-953	-10	-26 755	-1 064	-43 161	
				Dont :	Provision	-43 161	
					Actif	0	

18.2.4 - ÉVOLUTION DES ENGAGEMENTS ET DES ACTIFS DE COUVERTURE SUR L'EXERCICE

							31.12.2015
<i>en milliers d'euros</i>		France	Royaume-Uni	États-Unis	Autres	Total	
Engagement							
	Début de période	21 686	15 591	58 309	1 064	96 651	
Coût des services		1 631	430	117	-32	2 146	
Coût de l'actualisation		500	613	2 322	21	3 456	
Prestations payées		-950	-409	-4 331	-28	-5 718	
Écarts actuariels reconnus en résultat						0	
Liquidation / réduction et autres						0	
Coût des services passés						0	
Entrée de périmètre						0	
Pertes (Gains) actuariels – expérience et hyp. démographiques		-1 599	613	-1 816	-37	-2 839	
Pertes (Gains) actuariels – hypothèses financières		-482	-715	-1 575	-19	-2 791	
Autres coûts			69	582		651	
Correction taux de change			948	6 627		7 576	
	Fin de période	20 786	17 141	60 237	969	99 132	
Actifs de couverture							
	Début de période	6 354	15 584	31 552		53 490	
Cotisations de l'employeur			1 287	3 860		5 147	
Prestations payées		-904	-409	-4 150		-5 463	
Rendement attendu des actifs		136	637	1 304		2 077	
Écart rendement attendu / rendement réel du fond		46	-840	-2 963		-3 758	
Entrée de périmètre							
Liquidation							
Autres							
Correction taux de change			947	3 597		4 544	
	Fin de période	5 632	17 204	33 201		56 037	
Réconciliation de la provision							
	Début de période	-15 332	-8	-26 757	-1 064	-43 161	
Charge de l'année		-1 995	-476	-1 717	11	-4 177	
Cotisation employeur			1 287	3 860		5 147	
Prestations payées		46		181	28	255	
SORIE		2 127	-738	427	56	1 872	
Entrée de périmètre						0	
Autres							
Correction taux de change			-1	-3 030		-3 032	
	Fin de période	-15 154	64	-27 036	-969	-43 095	

31.12.2014

<i>en milliers d'euros</i>		France	Royaume-Uni	États-Unis	Autres	Total
Engagement						
	Début de période	16 298	12 391	44 400	887	73 976
Coût des services		1 225		70		1 295
Coût de l'actualisation		594	564	2 001	41	3 200
Prestations payées		-636	-532	-3 752	-76	-4 996
Écarts actuariels reconnus en résultat		64				64
Liquidation / réduction						
Coût des services passés						
Entrée de périmètre						
Pertes (Gains) actuariels – expérience et hyp. démographiques		206	105	4 972		5 283
Pertes (Gains) actuariels – hypothèses financières		3 935	2 051	3 569	212	9 767
Autres			62	340		402
Correction taux de change			950	6 710		7 660
	Fin de période	21 686	15 591	58 309	1 064	96 651
Actifs de couverture						
	Début de période	6 747	12 488	28 344		47 579
Cotisations de l'employeur			1 159	3 117		4 276
Prestations payées		-609	-532	-3 590		-4 731
Rendement attendu des actifs		228	594	1 329		2 151
Écart rendement attendu / rendement réel du fond		-12	922	-1 445		-535
Entrée de périmètre						
Liquidation						
Autres						4 750
Correction taux de change			953	3 797		
	Fin de période	6 354	15 584	31 552		53 490
Réconciliation de la provision						
	Début de période	-9 551	97	-16 056	-887	-26 397
Charge de l'année		-1 655	-32	-1 082	-41	-2 810
Cotisation employeur			1 159	3 117		4 276
Prestations payées		27		163	76	266
SORIE		-4 153	-1 234	-9 985	-212	-15 584
Entrée de périmètre						
Autres						
Correction taux de change			3	-2 913		-2 910
	Fin de période	-15 332	-8	-26 757	-1 064	-43 161

18.2.5 - VENTILATION DE LA CHARGE DE LA PÉRIODE

<i>en milliers d'euros</i>		France	Royaume-Uni	États-Unis	Autres	Total
IAS 19 Révisé						
31.12.2015						
Ajustements méthodologiques						
Coût des services		1 631	430	117	-32	2 146
Coûts de l'actualisation		500	613	2 322	21	3 456
Rendement attendu des actifs		-136	-637	-1 304		-2 077
Reconnaissance des pertes/gains						
Frais d'administration			69	582		651
Charge nette		1 995	476	1 717	-11	4 177

<i>en milliers d'euros</i>		France	Royaume-Uni	États-Unis	Autres	Total
IAS 19 Révisé						
31.12.2014						
Ajustements méthodologiques						
Coût des services		1 225		70		1 295
Coûts de l'actualisation		594	564	2 001	41	3 200
Rendement attendu des actifs		-228	-594	-1 329		-2 151
Reconnaissance des pertes/gains		64				64
Frais d'administration			62	340		402
Charge nette		1 655	32	1 082	41	2 810

19 – AUTRES PASSIFS COURANTS

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Reclassements	Mouvements	Écart de conversion	31.12.2015
Fournisseurs et comptes rattachés	174 225		3 068	2 761	180 054
Dettes fiscales et sociales	55 835		1 964	607	58 406
Autres dettes d'exploitation	18 581	797	538	-444	19 473
Produits constatés d'avance	7 499		941	699	9 139
Autres dettes	81 915	797	3 443	862	87 018
Total passifs courants	256 140	797	6 511	3 623	267 072

20 – IMPÔTS

► 20.1 - VARIATION DES POSTES DE BILAN

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Résultat	Paiement	Conversion	Autres (1)	31.12.2015
Impôts courants						
Actifs	10 293					12 434
Passifs	4 491					1 154
Total	5 803	-12 324	17 922	-120		11 488
Impôts différés						
Actifs	26 639					21 938
Passifs	130					213
Total	26 509	-4 595		955	-1 143	21 725

(1) Les autres mouvements d'impôts courants et d'impôts différés se décomposent comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	2015	2014
Impôts différés enregistrés dans les réserves consolidées – SORIE	-730	4 720
Impôts différés enregistrés dans les réserves consolidées – Instrument de couverture de taux d'intérêt	-331	603
Cession créance de carry back		
Autres	-82	81
Total	-1 143	5 404

► 20.2 - IMPÔTS ENREGISTRÉS EN COMPTE DE RÉSULTAT

<i>en milliers d'euros</i>	2015	2014
Impôts courants	-12 324	-12 626
Impôts différés de la période	-3 894	-1 272
Changement de taux d'impôts différés	-456	-174
Pertes de valeur (-) et activation de déficits non reconnus (+)	- 245	4 497
Total d'impôts différés	-4 595	3 051
Total	- 16 919	-9 575

La charge d'impôts enregistrée en compte de résultat comprend :

- La charge d'impôts courants correspond aux montants d'impôts sur les bénéfices dus aux différentes administrations fiscales au titre de l'exercice. Ces montants sont déterminés sur la base des taux d'imposition et des règles fiscales applicables dans les pays concernés.
- La charge d'impôts différés est déterminée selon la méthode énoncée dans la note 1.20.

► 20.3 - RÉCONCILIATION ENTRE L'IMPÔT AU TAUX LÉGAL EN FRANCE ET LE TAUX EFFECTIF D'IMPÔT DU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

<i>en milliers d'euros</i>	2015	2014
Résultat avant impôt des sociétés consolidées par intégration globale	46 737	38 460
Taux d'impôt légal en France	38,00%	38,00%
Charge d'impôt théorique de l'exercice	- 17 760	-14 615
Autres impôts	- 2 130	-1 836
Dépréciation d'actifs		
Différences permanentes	1 131	16
Augmentation / réduction des taux d'impôts (courants et différés)	-456	-34
Activation de pertes reportables (pertes reportables non activées)	- 245	4 497
Différences de taux à l'étranger et autres	2 541	2 398
Total - Impôts sur le résultat	- 16 919	-9 575

Le taux retenu pour élaborer la preuve d'impôt est le taux applicable à Manitou BF, soit le taux d'impôt légal en France de 38%. Celui-ci intègre le taux d'impôt de droit commun de 33,33% ainsi que la contribution sociale de 3,3% et la contribution exceptionnelle de 10,7%, contributions additionnelles qui s'appliquent au taux de droit commun.

Les principales différences de taux à l'étranger concernent les pays suivants :

<i>en milliers d'euros</i>	2015
Manitou Italia	677
Manitou UK	615
Manitou Deutschland	175
Manitou South Africa	136
Autres pays	193
Total	1 796

► 20.4 - BASES D'IMPÔTS DIFFÉRÉS

Les impôts différés constatés proviennent des différences temporelles suivantes :

<i>en milliers d'euros – Actif / (Passif)</i>	Différences temporelles au 31.12.2015	Impôts différés au 31.12.2015	Différences temporelles au 31.12.2014	Impôts différés au 31.12.2014
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles	-28 573	-9 806	-29 585	-10 266
Locations financement	-11 610	-2 725	-13 178	-4 125
Engagements envers le personnel	39 496	13 737	39 903	13 875
Provisions	26 204	8 904	22 170	7 639
Stocks & créances	7 902	2 205	7 266	2 674
Divers	7 085	1 472	7 504	2 546
Sous-total	40 504	13 787	34 080	12 343
Crédits d'impôts		0		0
Déficits fiscaux reportables		7 938*		14 166
Total		21 725		26 509

* dont Manitou BF (5,5 M€) et Manitou Americas (2,2 M€)

La variation des déficits fiscaux reportables de l'exercice s'explique principalement par l'imputation de déficits antérieurs de Manitou BF sur le résultat de l'exercice.

Ainsi, au 31 décembre 2015, la société Manitou BF dispose d'un solde de pertes reportables de 16,1 M€ après imputation des bénéfices de l'exercice. Cette perte devrait être imputée sur les 3 ou 4 prochains exercices conformément aux prévisions fiscales qui ont permis l'activation de ces pertes.

21 – VENTILATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR NATURE, PAR DIVISION ET PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR NATURE ET PAR DIVISIONS

<i>en milliers d'euros</i>	Ventes de biens	Ventes de services	31.12.2015
MHA – Material Handling and Access	826 847		826 847
CEP – Compact Equipment Products	239 786		239 786
S&S – Services & Solutions	200 130	20 394	220 523
Total	1 266 763	20 394	1 287 157

<i>en milliers d'euros</i>	Ventes de biens	Ventes de services	31.12.2014
MHA – Material Handling and Access	799 792		799 792
CEP – Compact Equipment Products	239 897		239 897
S&S – Services & Solutions	189 417	17 350	206 767
Total	1 229 106	17 350	1 246 456

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

<i>en milliers d'euros</i>	Ventes de biens	Ventes de services	31.12.2015
Europe du Sud	357 266	12 459	369 725
Europe du Nord	486 757	2 653	489 409
Amériques	297 772	726	298 497
APAM	124 969	4 557	129 526
Total	1 266 763	20 394	1 287 157

<i>en milliers d'euros</i>	Ventes de biens	Ventes de services	31.12.2014
Europe du Sud	356 476	12 061	368 537
Europe du Nord	462 639	1 589	464 228
Amériques	277 055	334	277 389
APAM	132 937	3 365	136 302
Total	1 229 106	17 350	1 246 456

La base clients du groupe est très fractionnée, le client le plus important ne représente pas plus de 1,7% du chiffre d'affaires total.

22 – PRODUITS ET CHARGES NON COURANTS

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	31.12.2014
Coûts de personnel liés aux réorganisations	-889	-1 602
Impairment d'actifs corporels et incorporels	-257	-709
Cessions d'actifs	44	514
Dotations nettes aux provisions pour risques et charges	-2 256	-480
Autres produits et charges non récurrents	-16	-4
Total	-3 374	-2 281

En 2015, les produits et charges non courants de l'exercice comprennent principalement une provision pour risque suite à des litiges commerciaux (voir note 3) et des coûts afin de finaliser la mise en place de la nouvelle organisation du groupe.

En 2014, ce poste incluait des charges de réorganisation et d'impairment d'actifs suite à l'évolution de la gouvernance du groupe et à la mise en place de la nouvelle organisation. Les cessions d'actifs correspondaient à la cession de l'activité Pavers aux États-Unis.

23 – HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

<i>en milliers d'euros</i>	DELOITTE & ASSOCIÉS				RSM Ouest & membres du réseau RSM International				Autres				Total	
	Montant		%		Montant		%		Montant		%		Montant	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Audit														
– Commissariat aux comptes, certification des comptes individuels et consolidés														
– émetteur	182	163	31%	31%	182	163	50%	53%					364	326
– filiales intégrées globalement	403	365	69%	68%	159	136	44%	44%	11	10	100%	100%	573	511
– Autres diligences et prestations directement liées à la prestation du commissaire aux comptes														
– émetteur														
– filiales intégrées globalement	2	6	1%	1%	23	11	13%	4%					25	17
Sous-total	588	534	100%	100%	364	310	100%	100%	11	10	100%		962	854
Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement														
Total	588	534			364	310			11	10			962	854

La société estime que l'information prévue par l'article 222-8 du règlement général et l'instruction n°2006-10 de l'AMF est de nature à répondre aux dispositions introduites par le décret n° 2008-1487 du 30 décembre 2008.

24 – CHARGES PAR NATURE DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	31.12.2014
Achats matières	-848 586	-830 525
Main d'œuvre directe et indirecte	-125 130	-123 415
Dotations aux amortissements	-27 145	-26 085
Autres	-83 169	-82 472
Coût des biens et services vendus	-1 084 030	-1 062 498
Charges externes	-51 516	-48 904
Frais de personnel	-84 108	-75 185
Dotations nettes aux amortissements (hors production)	-6 133	-5 695
Autres	-847	-5 904
Autres charges du résultat opérationnel courant	-142 604	-135 688
Charges par nature du résultat opérationnel courant	-1 226 634	-1 198 186

Les pertes de change nettes liées aux créances et dettes opérationnelles impactent les achats de matières pour un montant de -5,4 M€ contre -2,9 M€ au 31 décembre 2014.

25 – DÉTAIL DES CHARGES DE PERSONNEL

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	31.12.2014
Salaires, primes et indemnités	-139 047	-130 294
Intéressement et participation	-8 117	-8 228
Avantages au personnel	-5 395	-4 147
Charges sociales et taxes sur salaires	-50 898	-49 272
Charges de personnel hors intérim et refacturations	-203 457	-191 941
Intérim & autres	-7 251	-7 932
Total	-210 708	-199 873

26 – AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	31.12.2014
Cession d'actifs	-14	183
Autres produits	1 226	1 181
Autres charges	-2 126	-2 077
Dotations nettes aux provisions	555	150
Total	-358	-563

Les autres produits et autres charges d'exploitation intègrent les litiges produits, les remboursements d'assurance ainsi que les revenus liés à des locations immobilières.

27 – RÉSULTAT FINANCIER

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	31.12.2014
Revenus de placements	1 649	1 152
Swaps de taux d'intérêt	2	17
Ajustement de juste valeur		
Gains de change	9 220	2 758
Autres produits financiers	294	292
Total produits financiers	11 166	4 219
Charges d'intérêt sur emprunts bancaires et lignes de financement	-5 851	-5 396
Swaps de taux d'intérêt	-150	-47
Pertes de change	-13 503	-4 749
Autres charges financières	-2 075	-1 555
Total charges financières	-21 578	-11 747
Résultat financier	-10 412	-7 528

Le résultat financier de la période est en recul suite à l'évolution défavorable des taux de change.

28 – FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

En application de la norme IAS 38, tous les frais de recherche, ainsi que les frais d'études et développement autres que ceux décrits dans la note 1.7 sont enregistrés en charges dans l'exercice au cours duquel ils sont encourus et représentent un montant de 20,6 M€ contre 22,7 M€ en 2014.

29 – ENGAGEMENTS HORS BILAN

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015	31.12.2014
Avals, cautions, nantissements	5 520	7 322
Engagements financiers (dont ventes à terme)	56 558	89 530
Engagements de reprises de matériels (1)	1 692	3 429
Autres engagements donnés	30	30
Total	63 800	100 311

(1) Engagements de reprise de matériels évalués à partir des valeurs de rachat fixées contractuellement. Il est précisé que la valeur marchande desdits matériels est, en général, supérieure à la valeur de rachat.

30 – INFORMATIONS SUR LA GESTION DES RISQUES

La politique de gestion des risques au sein du groupe Manitou est développée dans le paragraphe « Information sur la gestion des risques » du Rapport de Gestion.

31 – EFFECTIFS AU 31 DÉCEMBRE

	2015	2014
Manitou BF SA	1 771	1 798
Compagnie Française de Manutention	64	68
LMH Solutions	33	
Manitou Italia Srl.	261	256
Manitou Portugal SA	35	36
Manitou Manutencion Espana SL	12	10
Europe du Sud	2 175	2 168
Manitou UK Ltd.	41	40
Manitou Benelux SA	20	19
Mile	6	8
Manitou Deutschland GmbH	30	23
Manitou Vostok	27	28
Manitou Polska	15	13
Manitou Nordics	5	4
Europe du Nord	144	135
Manitou Americas	714	835
Manitou Do Brasil	12	8
Amériques	726	843
Manitou Southern Africa PTY Ltd.	74	75
Manitou Australia PTY Ltd.	16	14
Manitou Asia PTE Ltd.	37	36
Manitou China	22	22
Manitou South Asia	15	12
Manitou Middle East	2	2
Manitou Malaysia MH	2	
APAM	168	161
Total Groupe	3 214	3 307

32 – TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIÉES

► 32.1 - OPÉRATIONS AVEC LES SOCIÉTÉS DU GROUPE CONSOLIDÉES SELON LA MÉTHODE DE MISE EN ÉQUIVALENCE

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015		31.12.2014	
	Charges	Produits	Charges	Produits
Manitou Finance France SAS	1 278	73	848	
Manitou Finance Ltd	1 475	133 987	1 489	112 088
Algomat		2 808		8 602
Hangzhou Manitou Machinery Equipment Co Ltd		198	154	349

► 32.2 - OPÉRATIONS AVEC LES PERSONNES PHYSIQUES

<i>en milliers d'euros</i>	2015			2014		
	Intérêts 2015	Solde au 31 décembre 2015	Prix d'acquisition	Intérêts 2014	Solde au 31 décembre 2014	Prix d'acquisition
Comptes-courants d'associés :						
Monsieur Marcel Braud	110	6 067		126	4 576	
Madame Jacqueline Himsworth	2	148		2	64	
Acquisition de titres de participation :						
Non applicable						

► 32.3 - RÉMUNÉRATION ET AUTRES AVANTAGES DES DIRIGEANTS

Montant total de la rémunération et des avantages en nature versés aux dirigeants :

<i>en milliers d'euros</i>	2015						
	Salaires	Mandats	Indemnités suppl.	Options attribuées	Valorisation des options attribuées	Options levées	Provisions au bilan et engagements
Mandataires sociaux non dirigeants	144	477					
Mandataires sociaux dirigeants		655		0	na		326
Membres du Comité exécutif non mandataires	1 711			0	na		2 428

<i>en milliers d'euros</i>	2014						
	Salaires	Mandats	Indemnités suppl.	Options attribuées	Valorisation des options attribuées	Options levées	Provisions au bilan et engagements
Mandataires sociaux non dirigeants	143	432					
Mandataires sociaux dirigeants	45	362	360	0	na	0	275
Membres du Comité exécutif non mandataires	1 655		169	0	na	0	2 653

33 – LISTE DES FILIALES ET PARTICIPATIONS

Société consolidante

Manitou BF SA Ancenis, France

Sociétés intégrées		Méthode de consolidation	% de contrôle	% d'intérêt
Manitou Americas Inc.	West Bend, Wisconsin, Etats-Unis	IG	100%	100%
Gehl Power Products, Inc	Yankton, South-Dakota, Etats-Unis	IG	100%	100%
Manitou Brasil Manipulacao de Cargas Ltda.	São Paulo, Brésil	IG	100%	100%
Manitou Chile	Las Condes, Chili	IG	100%	100%
Compagnie Francaise de Manutention	Ancenis, France	IG	100%	100%
LMH Solutions SAS	Beaupréau-en-Mauges, France	IG	100%	100%
Manitou Italia Srl	Castelfranco Emilia, Italie	IG	100%	100%
Manitou UK Ltd.	Verwood, Royaume-Uni	IG	99,4%	99,4%
Manitou Benelux SA	Perwez, Belgique	IG	100%	100%
Manitou Interface and Logistics Europe	Perwez, Belgique	IG	100%	100%
Manitou Deutschland GmbH	Ober-Mörlen, Allemagne	IG	100%	100%
Manitou Portugal SA	Villa Franca, Portugal	IG	100%	100%
Manitou Manutencion Espana SI	Madrid, Espagne	IG	100%	100%
Manitou Vostok Llc	Moscou, Fédération Russe	IG	100%	100%
Manitou Polska Sp Z.o.o.	Raszyn, Pologne	IG	100%	100%
Manitou Nordics Sia	Riga, Lettonie	IG	100%	100%
Manitou Southern Africa Pty Ltd.	Spartan Extension, Afrique du Sud	IG	100%	100%
Manitou Australia Pty Ltd.	Alexandria, Australie	IG	86%	86%
Manitou Asia Pte Ltd.	Singapour	IG	100%	100%
Manitou South Asia Pte Ltd.	Gurgaon, Inde	IG	100%	100%
Manitou China Co Ltd.	Shanghai, Chine	IG	100%	100%
Manitou Middle East Fze	Jebel Ali, Emirats Arabes Unis	IG	100%	100%
Manitou Malaysia Mh	Kuala Lumpur, Malaisie	IG	100%	100%
Manitou Finance France SAS	Puteaux, France	MEE	49%	49%
Manitou Finance Ltd.	Basigstoke, Royaume-Uni	MEE	49%	49%
Algomat	Alger, Algérie	MEE	30,4%	30,4%
Hangzhou Manitou Machinery Equipment Co Ltd.	Hangzhou, Chine	MEE	50%	50%

IG : Intégration globale MEE : Mise en équivalence

34 – ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE

Début 2016 le groupe Manitou a été condamné au titre de litiges commerciaux et a obtenu une indemnité transactionnelle au titre d'un contentieux portant sur un brevet (voir note 3 de l'annexe des comptes consolidés).

8.2 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS 2015

Aux Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015, sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société Manitou BF, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

8.2.1 OPINION SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur les points suivants :

- les notes 1.1, 1.2.1 et 2 de l'annexe qui exposent les modalités et les effets du changement de méthode lié à l'application rétrospective de l'interprétation IFRIC 21 « Droits ou taxes » ;
- les notes 1.1, 1.2.3 et 2 de l'annexe qui exposent le changement de présentation, au sein du résultat opérationnel, des gains et pertes de change constatés sur les produits d'exploitation en devises.

8.2.2 JUSTIFICATION DES APPRÉCIATIONS

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Estimations comptables

Lors de l'arrêt des comptes, le Groupe Manitou est amené à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses qui concernent notamment la valeur de certains postes d'actif, de passif, de produits et de charges (note 1.3 de l'annexe).

Nous avons vérifié le caractère approprié des informations données dans les notes de l'annexe sur ces postes, et notamment les modalités de valorisation et de dépréciation des actifs immobilisés (notes 1.7, 1.10 et 8 de l'annexe). Nous avons examiné la cohérence des hypothèses retenues par la Direction, la traduction chiffrée de celles-ci ainsi que la documentation disponible.

Les notes 1.18 et 17.2 de l'annexe aux comptes consolidés exposent les modalités de constitution des provisions au titre des garanties et campagnes données aux clients. Nos travaux ont notamment consisté à apprécier les données et les hypothèses définies par la Direction sur lesquelles se fondent ces estimations, à revoir sur une base de tests les calculs effectués par le groupe, et à comparer les estimations comptables des périodes précédentes avec les réalisations correspondantes.

Les notes 1.20 et 20 de l'annexe aux comptes consolidés exposent les modalités de reconnaissance des impôts différés et de suivi de l'activation des impôts différés relatifs aux pertes reportables de Manitou BF et de sa filiale américaine. Nos travaux ont notamment consisté à vérifier que les critères de comptabilisation étaient satisfaits et à apprécier les données et les hypothèses relatives aux prévisions de bénéfices imposables et aux consommations de reports déficitaires. Nous avons également vérifié que les notes de l'annexe susvisées donnent une information appropriée.

Nous avons procédé à l'appréciation du caractère raisonnable de ces estimations.

Principes comptables

Dans le cadre de notre appréciation des principes comptables suivis par votre groupe, nous avons examiné les modalités de l'inscription à l'actif des frais de développement ainsi que celles retenues pour leur amortissement et pour la vérification de leur valeur recouvrable et nous nous sommes assurés que la note 1.8 de l'annexe aux comptes consolidés fournit une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

8.2.3 VÉRIFICATION SPÉCIFIQUE

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Orvault et Nantes, le 30 mars 2016
Les Commissaires aux comptes

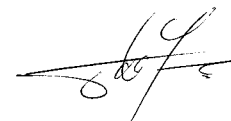
RSM Ouest

Nicolas Perenchio



Deloitte & Associés

Thierry de Gennes



8.3 COMPTES SOCIAUX

8.3.1 COMPTE DE RÉSULTAT

<i>en milliers d'euros</i>	Notes	31.12.2015	31.12.2014
Produits d'exploitation (1) :			
Ventes de marchandises		265 522	274 216
Production vendue (biens)		602 527	599 458
Production vendue (services)		7 003	7 490
Montant net du chiffre d'affaires	Note 18	875 052	881 164
Production stockée et immobilisée		-4 875	485
Reprises sur provisions et amortissements, transferts de charges	Note 19	25 719	25 949
Autres produits		2 917	1 765
TOTAL		898 813	909 363
Charges d'exploitation (2) :			
Achats et variations de stock		605 971	641 648
Autres achats et charges externes		102 717	103 501
Impôts et taxes et assimilés		9 793	9 892
Salaires et charges sociales		110 759	108 599
Dotations aux amortissements et dépréciations		23 005	30 388
Dotations aux provisions		11 581	12 760
Autres charges		979	914
TOTAL		864 805	907 702
RÉSULTAT D'EXPLOITATION		34 008	1 661
Produits financiers (3)		55 980	56 630
Charges financières (4)		32 923	15 053
RÉSULTAT FINANCIER	Note 20	23 057	41 577
RÉSULTAT COURANT avant impôts		57 065	43 238
Produits exceptionnels		11 970	10 364
Charges exceptionnelles		5 778	7 613
RÉSULTAT EXCEPTIONNEL	Note 21	6 192	2 751
Participation des salariés aux résultats			
Impôts sur les bénéfices	Note 22	2 443	1 168
RÉSULTAT NET		60 814	44 821

(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs

(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs

(3) Dont produits concernant les entreprises liées

(4) Dont charges concernant les entreprises liées

27 675 16 256

931 38

8.3.2 TABLEAUX DES FLUX DE TRÉSORERIE

en milliers d'euros

31.12.2015

31.12.2014

	31.12.2015	31.12.2014
RÉSULTAT NET	60 814	44 821
<i>Élimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie et non liés à l'activité</i>		
+ Amortissements, dépréciations et provisions (1)	19 122	20 306
- Reprises sur amortissements et provisions (1)	-13 830	-36 437
- Produits de cession éléments de l'actif	-941	-3 602
+ Valeur nette comptable des éléments cédés	541	3 477
- Subventions d'investissements inscrites en résultat	-14	-14
+/- Autres charges et produits sans incidence sur la trésorerie	853	1 168
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	66 545	29 719
<i>Incidences des décalages de trésorerie sur les créances d'exploitation</i>		
+/- Variations des stocks	25 487	-36 466
+/- Variations des créances clients	5 245	193
+/- Variations des autres créances d'exploitation	-3 913	-12 924
+/- Variations des dettes fournisseurs	219	1 737
+/- Variations des autres dettes d'exploitation	-2 185	13 936
FLUX DE TRÉSORERIE D'EXPLOITATION	91 398	-3 805
<i>Incidences des décalages de trésorerie sur les opérations d'investissement</i>		
+ Cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	941	3 201
+ Cessions d'immobilisations financières	0	401
- Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	-18 508	-13 589
- Acquisitions d'immobilisations financières	-10 035	-112
+/- Variations des dettes fournisseurs sur immobilisations	-1 320	3 115
+/- Flux de trésorerie liés aux fusions	0	0
FLUX DE TRÉSORERIE D'INVESTISSEMENT	-28 922	-6 984
<i>Incidences des décalages de trésorerie sur les opérations de financement</i>		
+ Augmentation de capital	39	
- Réduction de capital	0	0
+ Cession Créance Carry Back	0	0
- Distributions mises en paiement	-13 735	0
+ Augmentation des dettes financières	40 583	21 138
- Remboursement des dettes financières	-30 838	-18 940
+/- Variations du capital souscrit appelé non versé		
FLUX DE TRÉSORERIE DE FINANCEMENT	-3 951	2 198
Trésorerie d'ouverture	-5 007	3 584
Trésorerie de clôture	53 518	-5 007
VARIATION DE LA TRÉSORERIE	58 525	-8 591

(1) Hors actif circulant

8.3.3 BILAN

■ ACTIF

<i>en milliers d'euros</i>			31.12.2015		31.12.2014
	Notes	Montant Brut	Amortissements et dépréciations	Montant Net	Montant Net
ACTIF IMMOBILISÉ					
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (1)	Note 2	62 264	48 073	14 191	15 713
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	Note 3	217 876	164 017	53 859	53 694
IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES (2)	Note 4	373 314	12 210	361 104	342 557
		653 454	224 300	429 154	411 964
ACTIF CIRCULANT					
STOCKS ET EN-COURS	Note 6	197 700	11 850	185 850	211 337
AVANCES ET ACOMPTES VERSÉS SUR COMMANDES		28		28	16
CRÉANCES D'EXPLOITATION (3)	Note 7	222 508	929	221 579	222 514
DISPONIBILITÉS ET VALEURS MOBILIÈRES DE PLACEMENT	Note 9	61 734	5 071	56 663	6 030
COMPTES DE RÉGULARISATION	Note 15	2 484		2 484	3 358
		484 454	17 850	466 604	443 255
ÉCART DE CONVERSION ACTIF	Note 16	2 164		2 164	1 373
TOTAL GÉNÉRAL		1 140 072	242 150	897 922	856 592
(1) Dont droit au bail				0	0
(2) Dont à moins d'un an				1 913	1 826
(3) Dont à plus d'un an				0	0

■ PASSIF

<i>en milliers d'euros</i>			31.12.2015	31.12.2014
	Notes	Montant Net	Montant Net	
CAPITAUX PROPRES	Note 10			
Capital social	Note 10	39 552	39 549	
Primes d'émission, de fusion, d'apport, etc		43 703	43 667	
Écarts de réévaluation	Note 17	908	908	
Réserves et report à nouveau		336 216	305 130	
Résultat de l'exercice		60 814	44 821	
Subventions d'investissements		99	112	
Provisions règlementées		12 032	16 697	
		493 324	450 884	
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	Note 11	27 026	29 568	
DETTES (1)				
DETTES FINANCIÈRES (2)	Note 12	165 964	170 243	
DETTES D'EXPLOITATION	Note 12			
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		139 095	138 876	
Dettes fiscales et sociales		39 245	38 557	
Autres dettes d'exploitation		20 948	18 859	
DETTES DIVERSES	Note 12	6 244	4 828	
COMPTES DE RÉGULARISATION	Note 15	3 864	3 307	
		375 360	374 670	
Écart de conversion passif	Note 16	2 212	1 470	
TOTAL GÉNÉRAL		897 922	856 592	
(1) Dont à plus d'un an		107 200	107 988	
Dont à moins d'un an		268 160	266 682	
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques		3 146	11 037	
(3) Dont emprunts participatifs				
(4) Dont écart d'équivalence		0	0	

8.3.4 ANNEXES AUX COMPTES DE LA SOCIÉTÉ MÈRE

INFORMATION GÉNÉRALE

■ IDENTITÉ DE LA SOCIÉTÉ

Manitou BF est une société Anonyme à Conseil d'administration de droit français au capital de 39 551 949 euros composé de 39 551 949 actions de 1 euro nominal.

Le siège social de la société, correspondant également au principal site de production est :

430 rue de l'Aubinière - BP 10 249 - 44158 Ancenis Cedex France

La Société est inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de Nantes sous le numéro : 857 802 508 RCS Nantes – SIRET : 857 802 508 00047 – Code APE : 292D – Code NAF : 2822Z.

■ INFORMATION FINANCIÈRE RELATIVE À L'ARRÊTÉ DES COMPTES

Les comptes de la société Manitou BF ont été arrêtés par le Conseil d'administration le 2 mars 2016.

■ COMMENTAIRES SUR L'ANNEXE DU BILAN

Annexe au bilan avant répartition qui présente les caractéristiques suivantes :

Le bilan de l'exercice présente un total de 897 922 K€.

Le compte de résultat affiche :

- un total de produits de 966 763 K€,
- un total de charges de 905 949 K€,
- un résultat de + 60 814 K€.

L'exercice considéré débute le 1^{er} janvier 2015, finit le 31 décembre 2015 et a une durée de 12 mois.

Les notes (ou tableaux) ci-après font partie intégrante des comptes annuels.

■ FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

Financement

En juillet 2015, la société Manitou BF a procédé à l'émission d'un nouvel emprunt obligataire privé de 25 M€. Les obligations portant intérêt au taux de 4,0% l'an seront remboursables in fine en juillet 2022.

Avec cette émission, la société a prolongé la maturité de sa dette et a conclu son cycle de mise en place de financements désintermédiés initié en 2012.

Elle a également permis le remboursement anticipé de 24,7 M€ sur une ligne de crédit de 50 M€ contractée initialement en 2013 et n'a donc pas entraîné d'augmentation de la dette brute.

Au 31 décembre 2015, la société Manitou BF dispose de près de 50 millions d'euros de dette désintermédiée.

Participations

En 2015, deux nouvelles filiales ont été ouvertes respectivement au Chili et en Malaisie dans le but de développer l'activité commerciale sur ces zones.

En date du 1^{er} septembre 2015, la société Manitou BF a transféré la totalité de son activité de magasinage à sa filiale LMH Solutions basée à Beaupréau dans le Maine et Loire.

Litiges

La société Manitou BF a finalisé début 2016 une transaction suite à un contentieux portant sur un brevet. Cette transaction a généré un produit exceptionnel de 1,1 M€ sur l'exercice 2015.

NOTE 1 – PRINCIPES COMPTABLES

► NOTE 1.1 - PRINCIPES GÉNÉRAUX

Le bilan et le compte de résultat sont établis conformément aux dispositions de la législation française et aux pratiques comptables généralement admises en France.

La méthode de base retenue pour les éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Un certain nombre de chapitres pouvant avoir un caractère significatif sont développés ci-après.

► NOTE 1.2 - CHANGEMENT DE MÉTHODE COMPTABLE

Aucun changement de méthode comptable n'est intervenu sur l'exercice.

► NOTE 1.3 - ACTIF IMMOBILISÉ

FRAIS DE DÉVELOPPEMENT

Conformément à l'article 212-3-2 du règlement ANC N°2014-03, les coûts de développement engagés en 2015 par la société, se rapportant à des projets nettement individualisés ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale ont été immobilisés, les conditions d'activation précisées par le PCG étant remplies. S'agissant d'une méthode préférentielle, la société avait opté dès 2005 pour ce traitement comptable.

Tous les frais de recherche, ainsi que les frais d'études et développement autres que ceux décrits ci-dessus sont enregistrés en charges de l'exercice au cours duquel ils sont encourus.

LOGICIELS INFORMATIQUES

Ils comprennent essentiellement les coûts encourus dans le cadre de la mise en place de différents projets pour la part relative à la conception détaillée de ces mêmes projets, à la programmation, aux tests et à la documentation.

Les frais enregistrés lors de l'étude préalable, la phase d'analyse fonctionnelle et pour la formation des utilisateurs sont enregistrés en charges.

AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS

Conformément au règlement ANC N°2014-03, les méthodes comptables relatives aux immobilisations incorporelles et corporelles (hors frais de développement) sont les suivantes :

- la base amortissable représente la différence entre le coût de l'actif et la valeur résiduelle, considérée comme nulle pour l'ensemble des biens amortissables,
- les durées d'amortissement ont été adaptées à la durée probable d'utilisation des différentes catégories de biens et calculées sur le mode linéaire,
- les principales durées d'amortissement sont les suivantes :
 - fonds commercial : 5 ans,
 - brevets : 5 ans,

- logiciels informatiques : 3 ans et 7 ans pour le système d'information intégré (ERP),
- frais de développement : 5 ans,
- constructions : entre 20 ans et 30 ans selon la qualité des bâtiments construits,
- aménagements des terrains et des constructions : 10 ans,
- installations techniques : 10 ans,
- matériels industriels : entre 3 et 7 ans selon le type de matériel,
- outillages industriels et moules : 3 ans,
- matériels de transport : 4 ans pour les voitures de tourisme, 5 ans pour les gros véhicules utilitaires,
- matériels de bureau et informatique : entre 3 et 5 ans selon le type d'équipement,
- mobiliers de bureau : 10 ans.

La différence constatée entre les amortissements fiscaux calculés selon le mode dégressif et les amortissements linéaires définis sur la durée probable d'utilisation, est inscrite en provisions réglementées (amortissements dérogatoires). Pour les frais de développement, des amortissements dérogatoires sont comptabilisés, comme prévu par les textes, à compter de la date d'inscription du bien à l'actif.

DÉPRÉCIATION DES ACTIFS

Les immobilisations incorporelles et corporelles doivent être soumises à des tests de dépréciation dès lors qu'il existe un indice de perte de valeur.

Lorsqu'il existe un indice de perte de valeur, un test de dépréciation est effectué : la valeur nette comptable s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour la société. Elle résulte de la comparaison entre la valeur vénale et la valeur d'usage.

► NOTE 1.4 - TITRES DE PARTICIPATION

Afin de présenter des capitaux propres homogènes entre les comptes sociaux et les comptes consolidés, la société avait opté, lors de la clôture des comptes de l'exercice 1990, conformément à l'article 3 de la loi du 3 janvier 1985 et à l'article 11 du décret du 17 février 1986, pour la valorisation des titres des sociétés contrôlées de manière exclusive en fonction de la quote-part des capitaux propres déterminés d'après les règles de consolidation que ces titres représentent.

Conformément à l'article 221-4 du règlement ANC N°2014-03, si à la clôture de l'exercice, la valeur globale des titres évalués par équivalence est inférieure au prix d'acquisition, une dépréciation globale du portefeuille est constituée. Une provision pour risque global de portefeuille est également constituée si la valeur globale d'équivalence est négative.

Les frais d'acquisition sont activés. Conformément aux textes fiscaux en vigueur, ces frais d'acquisition font l'objet d'un amortissement sur 5 ans de manière linéaire.

► NOTE 1.5 - ACTIONS PROPRES

Les actions propres sont inscrites en « Valeurs mobilières de placement » lorsque ces titres sont destinés à couvrir des plans d'options d'achat et d'attributions d'actions et en « Autres immobilisations financières » dans les autres cas.

Pour les plans jugés exerçables (valeur de marché de l'action supérieure au prix d'exercice de l'option) pour lesquels une sortie de ressources est probable, les actions correspondantes sont classées dans un compte spécifique des « Valeurs mobilières de placement ».

Lorsque la valeur de marché des actions Manitou devient inférieure à leur prix d'acquisition, une dépréciation est enregistrée, du montant de la différence. Aucune dépréciation n'est enregistrée pour les actions classées en titres immobilisés destinées à être annulées ainsi que pour les actions classées au sous-compte spécifique des valeurs mobilières de placement

(plans jugés exerçables). Ces dernières contribuent au calcul d'un passif déterminé comme expliqué ci-dessous.

Conformément aux articles 624-2 à 624-18 du règlement ANC N°2014-03, la charge relative aux plans d'options et d'attribution d'actions de performance portant sur des actions Manitou BF est répartie de manière linéaire sur la période d'acquisition des droits par les employés. Elle est comptabilisée au compte de résultat dans la rubrique « Salaires et charges sociales » en contrepartie d'une provision pour charges au bilan.

Cette charge correspond pour les plans d'options d'achat, à la différence entre la valeur en portefeuille, nette de dépréciation, des actions affectées à ces plans, et le prix d'exercice correspondant s'il est inférieur et pour les plans d'actions de performance, à la valeur en portefeuille des actions affectées à ces plans.

► NOTE 1.6 - STOCKS

ÉVALUATION

- Marchandises : valorisées au prix d'achat moyen pondéré,
- Matières premières : valorisées au prix d'achat moyen pondéré,
- Produits semi-ouvrés, en cours de fabrication et produits finis : valorisés au prix de revient de fabrication (matières premières au coût réel, machines et main-d'œuvre au coût réel).

DÉPRÉCIATION

- Marchandises : comme les années précédentes, les marchandises ont fait l'objet d'une dépréciation calculée statistiquement en fonction de la rotation et de la perte probable,
- Matières premières : la méthode précédente, c'est-à-dire la dépréciation d'articles à faible rotation a été poursuivie,
- Produits finis : les matériels ont fait l'objet d'un examen, élément par élément, les matériels concernés étant des matériels d'occasion ainsi que des matériels de démonstration, en dépôt ou à rotation lente, le taux de dépréciation étant déterminé par famille de produits.

► NOTE 1.7 - CRÉANCES ET DETTES

Les créances et dettes sont comptabilisées à leur valeur nominale. Une dépréciation est constatée lorsque leur valeur de recouvrement, appréciée au cas par cas, est estimée inférieure à la valeur comptabilisée.

► NOTE 1.8 - PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Des provisions pour risques et charges sont constituées, lorsque la société a une obligation à l'égard d'un tiers et qu'il est probable ou certain qu'elle devra faire face à une sortie de ressources au profit de ce tiers sans contrepartie.

Ces provisions sont estimées en prenant en considération les hypothèses les plus probables à la date d'arrêt des comptes.

► NOTE 1.9 - ENGAGEMENTS DE RETRAITE

L'engagement est calculé conformément à la norme internationale IAS 19 révisée et autorisée par la nouvelle recommandation 2013-02 de l'ANC du 07 novembre 2013. La méthode retenue est la méthode des unités de crédit projetées, parfois appelée méthode de répartition des prestations au prorata des années de service.

Les engagements de retraite sont évalués en prenant en compte des hypothèses démographiques et économiques. Ils sont ramenés à leur valeur actuelle en utilisant un taux d'actualisation basé sur les taux d'intérêts des obligations de première catégorie. Les catégories de plans à prestations définies au sein de Manitou BF, ainsi que les principales hypothèses utilisées sont détaillées dans la note 11 aux états financiers.

► NOTE 1.10 - MÉDAILLES DU TRAVAIL

L'engagement a été calculé, comme pour l'exercice précédent, conformément à la recommandation 2003-R-01 du 01.04.2003 du CNC reprenant les dispositions de la norme internationale IAS 19.

► NOTE 1.11 – CRÉDIT D'IMPÔT COMPÉTITIVITÉ EMPLOI

La société Manitou BF a enregistré sur l'exercice en charges de personnel un produit d'impôt correspondant au CICE pour 2,6 M€. Il a pour objet le financement de l'amélioration de la compétitivité des entreprises. A cet effet, il est utilisé au financement des efforts de l'entreprise en matière d'investissement, de recherche, d'innovation, de formation, de recrutement, de prospection de nouveaux marchés, de transition écologique et énergétique, et de reconstitution du fonds de roulement.

► NOTE 1.12 - CONVERSION DES OPÉRATIONS EN DEVISES

Les transactions en devises sont évaluées au taux de change à la date de la transaction. A la date de la clôture de l'exercice, les créances et les dettes sont converties au taux de clôture. La différence résultant de l'actualisation des dettes et créances en devises au cours de la clôture est portée au bilan en écart de conversion. Les pertes de change latentes non couvertes font l'objet d'une provision pour risque.

NOTE 2 – IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

					Montants bruts
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Acquisitions	Virements de poste à poste	Cessions	31.12.2015
Frais de recherche et développement	24 292		1 109	368	25 033
Concessions, brevets, licences	29 983	1 036	276	190	31 105
Fonds commercial	2 561			853	1 708
Autres immobilisations incorporelles	0				0
Immobilisations incorporelles en cours	1 309	4 494	-1 385	0	4 418
Avances et acomptes	0				0
Total	58 145	5 530	0	1 411	62 264

					Amortissements
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Dotations	Autres Diminutions		31.12.2015
Frais de recherche et développement	16 569	3 065	364		19 270
Concessions, brevets, licences	24 299	3 118	178		27 239
Fonds commercial	1 564				1 564
Autres immobilisations incorporelles	0				0
Immobilisations incorporelles en cours	0				0
Avances et acomptes	0				0
Total	42 432	6 183	542		48 073

			Montants nets
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014		31.12.2015
Frais de recherche et développement	7 723		5 763
Concessions, brevets, licences	5 684		3 866
Fonds commercial	997		144
Autres immobilisations incorporelles	0		0
Immobilisations incorporelles en cours	1 309		4 418
Avances et acomptes	0		0
Total	15 713		14 191

FRAIS DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Les frais de développement au 31 décembre 2014 s'élevaient à 25 197 K€ se répartissant en projets en cours pour 905 K€ et projets terminés pour 24 292 K€.

Les frais de développement, engagés directement par la société et activés en 2015 s'élèvent à 2 998 K€. Des projets liés à l'activité de magasinage ont été sortis pour un montant de 368 K€. L'ensemble de ces flux porte ainsi le

montant total des frais activés au 31 décembre 2015 à 27 827 K€ réparti en projets en cours pour 2 794 K€ et projets terminés pour 25 033 K€.

Tous les frais de recherche, ainsi que les frais d'études et développement autres que ceux décrits ci-dessus ont été enregistrés en charges au cours de l'exercice 2015 pour un montant de 9 141 K€ contre 11 001 K€ au cours de l'exercice 2014.

NOTE 3 – IMMOBILISATIONS CORPORELLES

					Montants bruts
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Acquisitions	Virements de poste à poste	Cessions	31.12.2015
Terrains	12 392	706	43	442	12 699
Constructions	41 385	62	887	494	41 840
Installations, agencements et aménagements	33 916	1 824	1 442	768	36 414
Installations techniques, matériels industriels	105 767	5 090	2 203	3 507	109 553
Autres immobilisations corporelles	14 966	1 061	593	932	15 688
Immobilisations corporelles en cours	2 615	4 235	-5 168		1 682
Total	211 041	12 978	0	6 143	217 876

					Amortissements
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Dotations	Autres Diminutions		31.12.2015
Terrains	5 449	372	232		5 589
Constructions	23 999	1 892	476		25 415
Installations, agencements et aménagements	23 533	2 268	760		25 041
Installations techniques, matériel industriel	91 375	6 459	3 265		94 569
Autres immobilisations corporelles	12 991	1 297	885		13 403
Total	157 347	12 288	5 618		164 017

			Montants nets
<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014		31.12.2015
Terrains	6 943		7 110
Constructions	17 386		16 425
Installations, agencements et aménagements	10 383		11 373
Installations techniques, matériel industriel	14 392		14 984
Autres immobilisations corporelles	1 975		2 285
Immobilisations corporelles en cours	2 615		1 682
Total	53 694		53 859

Les investissements 2015 concernent principalement la construction d'un bâtiment administratif sur le site de l'Aubinière pour 1 690 K€, des réfections de toitures pour 935 K€, divers aménagements de terrains et bâtiments pour 3 481 K€, un centre d'usinage et deux robots de soudage pour 1 564 K€, des outillages pour 4 209 K€ ainsi que du matériel informatique et de bureau pour 1 099 K€.

NOTE 4 – IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES

Montants bruts

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Réévaluation	Acquisitions	Virements de poste à poste	Diminutions	31.12.2015
Participations (2)	16 121		2 887	-10	0	18 998
Créances rattachées à des participations	6 180		0		512	5 668
Participations évaluées par équivalence (1)	339 945	0	7 610	10	0	347 565
Prêts	10				5	5
Autres immobilisations financières	1 024		54		0	1 078
Total	363 280	0	10 551	0	517	373 314

(1) Informations sur les titres de participation (mouvements en 2015)

<i>Sociétés</i>	31.12.2014	Acquisitions 2015	Virements de poste à poste	Cessions	31.12.2015
C.f.m.	1 716				1 716
Manitou UK	598				598
Manitou Italia	34 460				34 460
Manitou Benelux	712				712
Manitou Asia	1 309				1 309
Manitou Portugal	2 963				2 963
Manitou Deutschland	8 712				8 712
Manitou Southern Africa	2 219				2 219
Manitou Australia	358				358
Manitou Hangzhou Material Handling	5 705				5 705
Manitou Manutencion Espana	200				200
Manitou Vostok	10	2 500			2 510
Manitou Polska	53				53
Manitou Americas	278 973				278 973
Manitou Interface and Logistics Europe	495				495
Manitou South Asia	136	500			636
Manitou Brasil Manipulacao de Cargas	870	1 200			2 070
Manitou Nordics	244				244
Manitou Middle East	212	0			212
Manitou Malaysia	0	400			400
Manitou Chile	0	20			20
LMH Solutions	0	2 990	10		3 000
Total	339 945	7 610	10	0	347 565

Pour son développement commercial, Manitou BF a créé deux nouvelles filiales, Manitou Malaysia basée à Kuala Lumpur et Manitou Chile basée à Las Condes. Manitou BF a souscrit aux augmentations de capital des filiales Manitou Brasil, Manitou Vostok, Manitou South Asia.

Manitou BF a réalisé un apport partiel d'actif au profit de sa filiale LMH Solutions pour un montant de 2 495 K€ suivi d'une augmentation de capital de 495 K€.

(2) Manitou BF a souscrit à l'augmentation de capital de sa filiale Manitou Finance Ltd basée au Royaume-Uni à hauteur de 2 887 K€ (2 156 GBP).

Dépréciations

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Dotations	Reprises	31.12.2015
Participations évaluées par équivalence (1)	20 723		8 513	12 210
Autres participations	0	0	0	0
Autres immobilisations financières	0	0	0	0
Total	20 723	0	8 513	12 210

(1) A la clôture de l'exercice, la valeur globale des titres évalués par équivalence est inférieure au prix d'acquisition. Conformément à l'article 332-4 du PCG, une reprise de 8 513 K€ a été comptabilisée sur l'exercice 2015 portant ainsi le montant total de la provision au 31 décembre 2015 à 12 210 K€.

NOTE 5 – PARTICIPATIONS ÉVALUÉES PAR ÉQUIVALENCE (EN MILLIERS D'EUROS)

Sociétés	% détenu	31.12.2014			% détenu	31.12.2015		
		Valeur Comptable (coût acq. ou valeur réév.1976)	Valeur d'équivalence (IFRS)	Ecart d'équivalence (IFRS)		Valeur Comptable (coût acq. ou valeur réév.1976)	Valeur d'équivalence (IFRS)	Ecart d'équivalence (IFRS)
CFM	100,00%	1 716	15 681	13 965	100,00%	1 716	11 173	9 457
Manitou UK	99,42%	598	6 104	5 506	99,42%	598	8 553	7 955
Manitou Italia	100,00%	34 460	79 643	45 183	100,00%	34 460	76 161	41 701
Manitou Benelux	99,99%	713	5 173	4 460	99,99%	713	3 684	2 971
Manitou Asia	100,00%	1 310	6 585	5 275	100,00%	1 310	7 170	5 860
Manitou Portugal	100,00%	2 963	7 061	4 098	100,00%	2 963	6 874	3 911
Manitou Deutschland	100,00%	8 712	3 711	-5 001	100,00%	8 712	2 898	-5 814
Manitou Southern Africa	100,00%	2 219	15 322	13 103	100,00%	2 219	13 539	11 320
Manitou Australia	86,00%	358	4 105	3 747	86,00%	358	5 068	4 710
Manitou Hangzhou Material Handling	100,00%	5 705	2 378	-3 327	100,00%	5 705	2 380	-3 325
Manitou Manutencion Espana	100,00%	200	447	247	100,00%	200	634	434
Manitou Vostok	100,00%	10	-2 389	-2 399	100,00%	2 510	305	-2 205
Manitou Polska	100,00%	53	265	212	100,00%	53	265	212
Manitou Americas	100,00%	278 973	172 657	-106 316	100,00%	278 973	191 965	-87 008
Manitou Interface and Logistics Europe	99,00%	495	1 068	573	99,00%	495	1 008	513
Manitou South Asia	100,00%	137	257	120	100,00%	637	865	228
Manitou Brasil Manipulacao de Cargas	99,83%	870	629	-241	99,83%	2 070	-561	-2 631
Manitou Nordics	100,00%	244	291	47	100,00%	244	313	69
Manitou Middle East	100,00%	211	234	23	100,00%	211	279	68
Manitou Malaysia					100,00%	400	370	-30
Manitou Chile					100,00%	20	19	-1
LMH Solutions					100,00%	3 000	2 393	-607
Total		339 945	319 222	-20 723		347 565	335 355	-12 210

NOTE 6 – STOCKS

en milliers d'euros	31.12.2014			31.12.2015		
	Total brut	Dépréciation	Net	Total brut	Dépréciation	Net
Matières premières	103 743	3 097	100 646	82 663	1 894	80 769
En-cours de fabrication	11 330		11 330	13 868		13 868
Produits finis	62 810	839	61 971	51 287	1 189	50 098
Marchandises	46 365	8 975	37 390	49 882	8 767	41 115
Total	224 248	12 911	211 337	197 700	11 850	185 850

NOTE 7 – CRÉANCES D'EXPLOITATION

en milliers d'euros	Montants bruts			Provisions		
	31.12.2014	Mouvements 2015	31.12.2015	31.12.2014	Mouvements 2015	31.12.2015
Clients et comptes rattachés	172 295	-5 630	166 665	1 314	-385	929
Autres créances	7 944	-1 749	6 195	0		0
Créances diverses	43 589	6 059	49 648	0		0
Capital souscrit appelé, non versé	0		0	0		0
Total	223 828	-1 320	222 508	1 314	-385	929

en milliers d'euros	Montants nets	
	31.12.2014	31.12.2015
Clients et comptes rattachés (1)	170 981	165 736
Autres créances	7 944	6 195
Créances diverses	43 589	49 648
Capital souscrit appelé, non versé	0	0
Total	222 514	221 579
(1) Dont effets de commerce	70	869

NOTE 8 – VENTILATION DES CRÉANCES

<i>en milliers d'euros</i>	Total brut	A moins d'un an	de 1 à 5 ans	Plus de 5 ans
De l'actif immobilisé				
Créances rattachées à des participations (1)	5 668	834	3 094	1 740
Prêts	5	5	0	
Autres immobilisations financières	1 078	1 078		
De l'actif circulant				
Clients douteux ou litigieux	815	815		
Autres créances clients	165 850	165 850		
Personnel et comptes rattachés	8	8		
Sécurité Sociale et autres organismes sociaux	68	68		
Impôt sur les bénéfices	10 110	3 913	6 197	
Taxe sur la valeur ajoutée	5 349	5 349		
Divers	21	21		
Groupe et associés	34 751	34 751		
Débiteurs divers	5 536	5 536		
Charges constatées d'avance	2 484	2 484		
Total	231 743	220 712	9 291	1 740
(1) Prêts remboursés au cours de l'exercice	517			

NOTE 9 – DISPONIBILITÉS ET VALEURS MOBILIÈRES DE PLACEMENTS

Les valeurs mobilières de placement ont été valorisées au cours du 31 décembre.

Les SICAV monétaires ont fait l'objet d'un « acheté-vendu » à cette date, et les intérêts courus sur les autres placements ont été comptabilisés à la fin de l'exercice.

<i>en milliers d'euros</i>	2014	2015
SICAV monétaires (évaluées au cours du 31.12.2015, valeur d'acquisition à cette date)	149	43 400
Actions société cotée	736	550
Provision pour dépréciation actions	-366	-258
Actions propres de la société (1)	8 592	8 592
Provision pour dépréciation actions propres (1)	-5 307	-4 791
TOTAL VALEURS MOBILIÈRES DE PLACEMENT	3 804	47 493
Disponibilités	2 226	9 170
TOTAL VALEURS MOBILIÈRES DE PLACEMENT & DISPONIBILITÉS	6 030	56 663

(1) Actions propres

Au 31 décembre 2015, les actions propres détenues par la société en couverture d'option d'achat d'actions (267198) sont inscrites en valeurs mobilières de placement pour le prix d'acquisition de 8 592 K€, soit un prix moyen de 32,15 € par action.

Au 31 décembre 2015, le cours moyen de décembre de la valeur de marché de ces actions est de 14,23 € pour des prix d'exercice compris entre 30,95 € et 39,80 €, le caractère exerçable des plans a été jugé peu probable.

En conséquence, les actions propres détenues ont fait l'objet d'une dépréciation au 31 décembre 2015 de 4 791 K€ (différence entre le prix d'acquisition et la valeur marché des actions au 31 décembre 2015).

Pour l'exercice 2015, une reprise pour dépréciation de 516 K€ a été constatée en résultat exceptionnel.

NOTE 10 – CAPITAUX PROPRES

► NOTE 10.1 - VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

<i>en milliers d'euros</i>	Capital	Primes	Ecart de réévaluation	Réserve légale	Autres réserves	Report à nouveau	Résultat de l'exercice	Subventions et provisions réglementées	Total de capitaux propres
31.12.2014	39 549	43 667	908	3 955	315 338	-14 163	44 821	16 809	450 884
Augmentation de capital	3	36							39
Résultats 2014						31 086	-31 086		0
Dividendes							-13 735		-13 735
Résultats 2015							60 814		60 814
Impacts des écarts d'équivalence									0
Variation subventions investissements								-13	-13
Variation de la provision hausse des prix								0	0
Variation des amortissements dérogatoires de l'exercice								-4 665	-4 665
31.12.2015	39 552	43 703	908	3 955	315 338	16 923	60 814	12 131	493 324

► NOTE 10.2 - COMPOSITION DU CAPITAL SOCIAL

	Valeur nominale	Nombre	Montant
Composition du capital au début de l'exercice	1,00 €	39 548 949	39 548 949 €
Augmentation de capital	1,00 €		
Options de souscription d'actions	1,00 €	3 000	3 000 €
CAPITAL AU 31.12.2015	1,00 €	39 551 949	39 551 949 €

NOTE 11 – PROVISIONS

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	Augmentations Dotations	Reprises Utilisées	Non utilisées	31.12.2015
Provisions réglementées					
Provision pour hausse des prix	0		0		0
Amortissements dérogatoires	16 698	651	5 317		12 032
Autres provisions réglementées	0		0		0
Total	16 698	651	5 317	0	12 032
Provisions pour risques et charges					
Litiges	3 067	149	474	305	2 437
Garanties données aux clients (1)	10 087	4 625	5 867	591	8 254
Pertes de change	1 373	1 697	1 373		1 697
Pensions et obligations similaires (2)	922	7		12	917
Autres provisions pour risques & charges (3)	145	16	0		161
Provisions pour engagements de retraite (4)	13 973	0	414		13 559
Total	29 568	6 494	8 128	908	27 026
Provisions pour dépréciations					
Immobilisations corporelles	1				1
Titres de participation	20 723	0	8 513		12 210
Stocks et encours	12 911	11 269	12 276	54	11 850
Comptes clients	1 314	313	328	370	929
Autres (5)	5 695	0	624		5 071
Total	40 644	11 582	21 741	424	30 061
TOTAL GÉNÉRAL	86 909	18 727	35 186	1 332	69 118

Dont dotations et reprises :

	Dotations	Reprises
- d'exploitation	16 379	20 211
- financières	1 697	9 994
- exceptionnelles	651	6 313

(1) GARANTIES

Une provision est constituée pour couvrir le coût estimé de la garantie des machines et des pièces détachées au moment de leur mise en service par les réseaux ou à la clientèle finale. Elle couvre la garantie contractuelle, ainsi que son éventuelle extension après étude au cas par cas ou dans le cadre de campagnes. Cette provision est calculée selon une approche statistique.

(2) PENSIONS ET OBLIGATIONS SIMILAIRES

Ce poste correspond au montant de la provision pour médailles du travail.

(3) AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES

Ce poste comprend une provision pour risque sur les attributions gratuites d'actions de 161 K€.

(4) PROVISIONS POUR ENGAGEMENTS DE RETRAITE

Les provisions pour engagement de retraite ont été évaluées selon les principes décrits dans la note 1.9. Les hypothèses actuarielles retenues pour l'évaluation de ces engagements sont les suivantes :

		31.12.2014	31.12.2015
Age de départ	- cadres	62/67 ans	62/67 ans
	- non cadres	62/67 ans	62/67 ans
		Croissance progressive du nombre d'années de cotisation pour atteindre 43 ans	Croissance progressive du nombre d'années de cotisation pour atteindre 43 ans
Taux de progression annuel des salariés		4,00%	4,00%
Taux d'actualisation		2,15%	2,25%
Taux de rendement des actifs		2,15%	2,25%
Taux de mortalité		TGH05/TGF05	TGH05/TGF05
Taux de rotation du personnel	- cadres	2,50%	2,50%
	- non cadres	1,00%	1,00%

Les écarts actuariels ont été pris en compte en totalité dans le résultat.

La provision pour indemnité de fin de carrière a évolué comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	31.12.2015
Engagement fin de période	20 144	19 026
Actifs de couverture fin de période	6 171	5 467
Situation financière	-13 973	-13 559
Coût des services passés (évolution convention collective 08.2010)	0	0
(Provision) / montant payé d'avance	-13 973	-13 559

L'impact résultat enregistré dans les comptes en 2014 et en 2015 se décompose comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	31.12.2015
Coût des services	1 105	1 493
Coût d'actualisation	546	464
Rendement attendu des actifs de couverture	-220	-132
Réduction	0	0
Coût des services passés	0	0
Sous total	1 431	1 825
Transfert acquisition	0	-266
Ecart actuariel calculé	4 066	-1 973
Total	5 497	-414

(5) AUTRES

Dépréciations des titres en auto-contrôle (Voir note 9).

NOTE 12 – VENTILATION DES DETTES

<i>en milliers d'euros</i>	Total brut	A moins d'un an	De 1 à 5 ans	Plus de 5 ans
Emprunts et dettes établissements de crédit (1)	115 228	9 728	74 500	31 000
Emprunts et dettes financières diverses	6 215	6 215		
Fournisseurs et comptes rattachés	139 095	139 095		
Personnel et comptes rattachés	20 314	20 314		
Sécurité Sociale et autres organismes sociaux	16 630	16 630		
Impôt sur les bénéfices	0	0		
Taxe sur la valeur ajoutée	19	19		
Autres impôts et taxes	2 282	2 282		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	2 668	2 668		
Groupe et associés	44 521	44 521		
Autres dettes	24 524	24 524		
Produits constatés d'avance	3 864	2 164	1 700	
Total	375 360	268 160	76 200	31 000
(1) Emprunts souscrits au cours de l'exercice	40 000			
(1) Emprunts remboursés au cours de l'exercice	30 838			

Un nouvel emprunt obligataire de 25 M€ remboursable in fine en 2022 a été émis.

Parallèlement à cette émission d'emprunt, un remboursement anticipé de 24,7 M€ a été effectué sur une ligne de crédit de 50 M€ contractée en 2013.

NOTE 13 – ÉLÉMENTS CONCERNANT LES ENTREPRISES LIÉES

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	31.12.2015
Participations évaluées par équivalence (1)	339 945	347 565
Créances rattachées à des participations		
Autres participations	16 118	18 995
Créances clients et comptes rattachés	97 631	80 684
Autres créances	33 544	34 788
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	33 082	28 700
Dettes immobilisations	0	0
Autres dettes	65 640	62 615
Charges financières	38	931
Produits de participations	15 593	25 422
Autres produits financiers	663	2 253
(1) Dont écart d'équivalence :	0	0

Aucune transaction n'a été conclue en dehors des conditions normales de marché.

NOTE 14 – PRODUITS À RECEVOIR ET CHARGES À PAYER

► NOTE 14.1 - PRODUITS À RECEVOIR

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	31.12.2015
Créances rattachées à des participations	53	60
Autres immobilisations financières	0	0
Créances clients et comptes rattachés	2 928	1 562
Autres créances	1 622	4 820
Disponibilités	2	2

► NOTE 14.2 - CHARGES À PAYER

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	31.12.2015
Emprunts et dettes établissements de crédit	168	588
Emprunts et dettes financières divers		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	24 820	28 363
Dettes fiscales et sociales	31 195	32 102
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	1 849	903
Autres dettes	18 926	21 177

NOTE 15 – PRODUITS ET CHARGES CONSTATÉS D'AVANCE

<i>en milliers d'euros</i>	Charges	Produits
Charges / Produits exploitation	2 374	3 864
Charges / Produits financiers	110	
Charges / Produits exceptionnels		
Total	2 484	3 864

NOTE 16 – ÉCARTS DE CONVERSION SUR DETTES ET CRÉANCES EN MONNAIES ÉTRANGÈRES

<i>en milliers d'euros</i>	Écarts d'actif (1)	Écarts de passif
Emprunts et dettes financières	1 264	1 537
Clients	882	625
Fournisseurs	18	51
Total	2 164	2 213

(1) Couverts par une provision pour risque constituée pour 1 697 K€.

NOTE 17 - ÉCARTS DE RÉÉVALUATION

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2014	31.12.2015
Actif		
Terrains	354	354
Participations	554	554
Total	908	908
Passif		
Réserve de réévaluation (1976)	908	908
Autres écarts (écarts de mise en équivalence)	0	0
Total	908	908

NOTE 18 – VENTILATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

<i>en milliers d'euros</i>	2014	2015
A - Répartition par activité		
Production (Société Manitou BF)	604 372	607 253
Négoce pièces de rechange	131 117	133 575
Négoce matériels	145 675	134 224
Total	881 164	875 052
B - Répartition par marché géographique		
France	264 833	243 352
Export	616 331	631 700
Total	881 164	875 052

NOTE 19 – REPRISES DE PROVISIONS ET TRANSFERT DE CHARGES

<i>en milliers d'euros</i>	Produits
Reprise de provision pour risques	7 183
Reprise dépréciation immobilisations corporelles	0
Reprise de provision dépréciation actifs circulants	13 027
Transfert de charges d'exploitation (1)	5 509
Total	25 719

(1) Le poste de transfert de charge comprend principalement des refacturations de services centraux à la filiale Manitou Italia pour 987 K€ et à la filiale Manitou Americas pour 722 K€, d'un retraitement en charge exceptionnelle des coûts de stocks transférés à la filiale LMH Solutions pour 2 537 K€, ainsi que diverses refacturations de frais.

NOTE 20 – RÉSULTAT FINANCIER

<i>en milliers d'euros</i>	Charges	Produits
Revenus de titres		25 429
Gains de change		19 761
Reprise de provision dépréciation titres (1)		8 513
Autres produits		2 277
Intérêts sur emprunts	3 174	
Pertes de change	27 399	
Autres charges	2 350	
Total	32 923	55 980

(1) La mise en équivalence des titres de participation a donné lieu à une reprise de provision en 2015 pour 8 513 K€ ramenant ainsi la provision au 31 décembre 2015 de 20 723 K€ à 12 210 K€.

NOTE 21 – RÉSULTAT EXCEPTIONNEL

<i>en milliers d'euros</i>	Charges	Produits
Produits de cession immobilisations corporelles		932
Produits exceptionnels apport LMH (1)		2 746
Produits exceptionnels (3)		1 200
Reprise amortissements dérogatoires		5 317
Reprise provision pour risque (2)		996
Transferts de charge (1)		531
Divers		248
Charges nettes s/cessions immobilisations corporelles	908	
Charges exceptionnelles apport LMH (1)	3 068	
Charges exceptionnelles de licenciement (2)	673	
Dotations aux amortissements dérogatoires et exceptionnels	898	
Divers	231	
Total	5 778	11 970

(1) Opérations liées à l'apport partiel d'actif réalisé sur la filiale LMH Solutions

(2) Indemnités et primes de départ liées à la réorganisation de la société. Une partie de ces indemnités est couverte par une reprise de provision à hauteur de 480 K€.

(3) Indemnité transactionnelle obtenue dans le cadre d'un contentieux relatif à une contrefaçon de brevet.

NOTE 22 – IMPÔT

► NOTE 22.1 - VENTILATION DE L'IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

<i>en milliers d'euros</i>	Résultat avant impôts	Impôts	Résultat après impôts
Résultat courant (1)	57 065	3 200	53 865
Résultat exceptionnel (1)	6 192	347	5 845
Contribution exceptionnelle sur distribution dividende		412	-412
Impôt différé sur mali technique de fusion (2)		853	-853
Crédits d'impôts (3)		-1 711	1 711
Produits d'impôts à recevoir (4)		-430	430
Produits d'impôts d'intégration fiscale (5)		-228	228
Résultat net comptable	63 257	2 443	60 814

(1) Le résultat fiscal 2015 après imputation des déficits reportables à hauteur de 18 186 € ressort à 9 401 K€ donnant lieu à une charge d'impôt de 3 547 K€.

(2) L'imputation des déficits récupérés des fusions-absorptions de 2011 a eu pour conséquence une sortie totale du mali technique restant et qui s'est traduit par une charge d'impôt de 853 K€.

(3) Il s'agit des crédits d'impôts recherche et apprentissage.

(4) Ce produit à recevoir est le fruit de réclamations contentieuses qui portent sur la quote-part de frais et charges afférente aux dividendes reçus de nos filiales européennes sur les exercices 2011, 2012, 2013 et 2014.

(5) Il s'agit du produit d'impôt d'intégration fiscale de la filiale CFM.

► NOTE 22.2 - CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE

Le montant du crédit d'impôt recherche comptabilisé sur l'exercice 2015 est de 1 708 K€.

► NOTE 22.3 - ACCROISSEMENTS ET ALLÈGEMENTS DE LA DETTE FUTURE D'IMPÔT

<i>en milliers d'euros</i>	2015 Montant
NATURE DES DIFFÉRENCES TEMPORAIRES	
ACCROISSEMENTS	
Provisions réglementées au 31.12.2015	12 032
Autres évaluations dérogatoires	
Total	12 032
ACCROISSEMENT DE LA DETTE FUTURE D'IMPÔTS	4 144
ALLÈGEMENTS	
Provisions non déductibles l'année de la comptabilisation	6 598
Autres (1)	16 086
Total	22 684
ALLÈGEMENTS DE LA DETTE FUTURE D'IMPÔTS	7 812

(1) Le montant total des déficits reportables restant à imputer au 31 décembre 2015 est de 16 086 K€ laissant ainsi apparaître un allègement de la dette future d'impôt de 5 540 K€.

► NOTE 22.4 - INCIDENCE DES ÉVALUATIONS FISCALES DÉROGATOIRES

<i>en milliers d'euros</i>	31.12.2015
RÉSULTAT DE L'EXERCICE	60 814
Impôt sur les bénéfices	2 443
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS	63 257
Variation des provisions réglementées	-4 666
Autres évaluations dérogatoires	
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS, HORS INCIDENCES DES ÉVALUATIONS FISCALES DÉROGATOIRES	58 591

NOTE 23 – CRÉDIT-BAIL

Aucun contrat crédit-bail immobilier ne subsiste au 31 décembre 2015.

NOTE 24 – ENGAGEMENTS DONNÉS

en milliers d'euros

31.12.2015

Effets escomptés non échus	
Avals, cautions, nantissements	611
Hypothèques	
Pactes d'actionnaires	710
Ventes de devises à terme	56 558
CAP de devises	50 000
Swap de taux	75 000
Engagements de reprise de matériels (1)	0

(1) Engagements de reprise de matériels évalués à partir des valeurs de rachat fixées contractuellement.

Il est précisé que la valeur marchande desdits matériels est, en général, supérieure à la valeur de rachat.

NOTE 25 – EFFECTIF MOYEN

personnel salarié

2014

2015

Cadres	388	392
Agents de maîtrise et techniciens	54	49
Employés	414	442
Ouvriers	933	905
Total	1 789	1 788

NOTE 26 – INFORMATION RELATIVE AUX RÉMUNÉRATIONS DES DIRIGEANTS

Montant total de la rémunération et des avantages en nature versés aux mandataires sociaux durant l'exercice 2015 :

en milliers d'euros ou nombre de titres	Salaires	Mandats	Indemnités compl.	Stock-options attribuées	Stock-options levées	Autres prov. et engagements
Mandataires sociaux non dirigeants	144	477				
Mandataires sociaux dirigeants		655				326

NOTE 27 – INFORMATION RELATIVE AUX HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

La société estime que l'information prévue par l'article 222-8 du règlement général et l'instruction n° 2006-10 de l'AMF, et donnée dans l'annexe aux comptes consolidés, est de nature à répondre aux dispositions introduites par le décret n° 2008-1487 du 30 décembre 2008.

NOTE 28 – ÉVÈNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE

La société Manitou BF a conclu début 2016 une transaction suite à un contentieux portant sur un brevet (voir note « Faits marquants » de l'annexe aux comptes de la société mère).

TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS AU 31 DÉCEMBRE 2015

Comme pour la valorisation des titres mis en équivalence, les comptes consolidés de l'exercice 2015 ayant été établis selon les normes IFRS, les valeurs retenues pour la présentation de ce tableau sont celles résultant de ces normes.

SOCIÉTÉS	Capital	Réserves et report à nouveau avant affect. du résultat	Quote-part de capital détenu en %	VALEURS COMPTABLES DES TITRES DÉTENUS			Prêts et avances consentis et non remboursés	Montants des cautions et avals donnés par la société	Chiffre d'affaires hors taxes	Bénéfice ou Pertes (-)	Dividendes encaissés
				Brute	Nette	Mise en équivalence					
<i>en milliers d'euros ou en devises</i>											
I - Renseignements détaillés											
A - FILIALES (50% au moins du capital détenu par la société)											
	EUR	EUR		EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
CFM	1 320	9 847	100,00%	1 716	1 716	11 173			15 005	425	5 016
LMH Solutions	3 000	-442	100,00%	3 000	3 000	2 393	464		3 146	-442	
Manitou Italia	5 000	76 315	100,00%	34 460	34 460	76 161			180 514	6 723	10 000
Manitou Benelux	500	3 184	100,00%	713	713	3 684	147		88 150	1 511	2 996
Manitou Portugal	600	6 203	100,00%	2 963	2 963	6 874			14 319	656	1 000
Manitou Deutschland	800	2 098	100,00%	8 712	8 712	2 898			78 334	1 187	2 000
Manitou Manutencion Espana	200	434	100,00%	200	200	634			2 052	187	
Manitou Interface & Logistics Europe	500	508	99,00%	495	495	1 008	10 524		30 945	-60	
Manitou Nordics	242	71	100,00%	244	244	313			799	25	
	GBP	GBP							GBP	GBP	
Manitou UK	230	6 966	99,42%	598	598	8 553	10 392		114 107	2 014	
	USD	USD							USD	USD	
Manitou Americas	361 165	-152 173	100,00%	278 973	278 973	191 965	9		357 644	-847	
	SGD	SGD							SGD	SGD	
Manitou Asia	400	10 654	100,00%	1 310	1 310	7 170	5 668		29 781	480	
	ZAR	ZAR							ZAR	ZAR	
Manitou Southern Africa	938	228 594	100,00%	2 219	2 219	13 539			427 652	14 477	
	AED	AED							AED	AED	
Manitou Middle East	1 000	115	100,00%	212	212	279			2 389	79	
	AUD	AUD							AUD	AUD	
Manitou Australia	400	7 150	86,00%	358	358	5 068	9 873		58 413	1 462	
	CNY	CNY							CNY	CNY	
Manitou China	59 938	-43 134	100,00%	5 705	5 705	2 380			22 484	-1 115	
	RUB	RUB							RUB	RUB	
Manitou Vostok	338	24 280	100,00%	10	10	305			1 160 579	14 847	
	PLN	PLN							PLN	PLN	
Manitou Polska	200	932	100,00%	53	53	265			4 856	-1	
	INR	INR							INR	INR	
Manitou South Asia	45 000	17 314	100,00%	637	637	865			56 600	6 990	
	BRL	BRL							BRL	BRL	
Manitou Brasil Manipulacao de Cargas	6 598	-9 019	99,83%	2070	2070	-561	3 368		9 791	-8 505	
	MYR	MYR							MYR	MYR	
Manitou Malaysia	1 965	-227	100,00%	400	400	370			0	-227	
	CLP	CLP							CLP	CLP	
Manitou Chile	15 000	0	100,00%	20	20	19			0	0	
B - PARTICIPATIONS (10 à 50%)											
	EUR	EUR							EUR	EUR	
Manitou Finance France	4 682	22 122	49,00%	12 571	12 571				53 174	1 883	
	GBP	GBP							GBP	GBP	
Manitou Finance Ltd	7 270	8 145	49,00%	4 875	4 875				9 581	2 844	
	DZD	DZD							DZD	DZD	
Algomat	20 000	60 423	30,40%	74	74				0	0	
	CNY	CNY							CNY	CNY	
Hangzhou Manitou Machinery Equipment	27 880	-5 750	50,00%	1 448	1 448				23 965	-1 669	
II - Renseignements globaux											
A - FILIALES non reprises au paragraphe I	Néant										
B - PARTICIPATIONS non reprises au paragraphe I	Néant										

INVENTAIRE DES VALEURS MOBILIÈRES

SOCIÉTÉ	Nature et nominal	Devise	Nombre de parts ou d'actions	Valeur comptable d'origine	Valeur en équivalence
<i>en nombre de parts ou d'actions ou en milliers d'euros</i>					
CFM	Actions de 20	EUR	6 600	1 716	11 173
Manitou Finance France	Actions de 1 000	EUR	12 571	12 571	12 571
Manitou UK	Actions de 1	GBP	228 670	598	8 553
Manitou Italia	Actions de 1	EUR	5 000 000	34 460	76 161
Manitou Benelux	Parts de 500	EUR	999	713	3 684
Manitou Asia.	Actions de 1	SGD	400 000	1 310	7 170
Manitou Portugal	Actions de 5	EUR	120 000	2 963	6 874
Manitou Deutschland	Action de 800 000	EUR	1	8 712	2 898
Manitou Southern Africa	Parts de 1	ZAR	937 500	2 219	13 539
Manitou Finance Ltd.	Parts de 1	GBP	3 562 000	4 875	4 875
Algomat	Actions de 1 000	DZD	6 080	74	74
Manitou Americas	Actions de 361 101	USD	1	278 973	191 965
Manitou Australia	Actions de 1	AUD	344 000	358	5 068
Manitou Hangzhou Material Handling				5 705	2 380
Manitou Manutencion Espana	Actions de 1	EUR	200 000	200	634
Hangzhou Manitou Machinery Equipment				1 448	1 448
Manitou Vostok	Actions de 1	RUB		10	305
Manitou Polska	Parts de 1	PLN	400	53	265
Manitou Interface and Logistics Europe	Actions de 500	EUR	495	495	1 008
Manitou South Asia	Action de 10	INR	4 499 999	637	865
Manitou Brasil Manipulacao de Cargas	Action de 1	BRL	2 537 070	2 070	-561
Manitou Nordics	Action de 1	LVL	170 000	244	313
Manitou Middle East	Action de 1	AED	1 000 000	212	279
Manitou Malaysia	Action de 1	MYR	1 965 100	400	370
Manitou Chile	Action de 1	CLP	15 000 000	20	19
LMH Solutions	Actions de 10	EUR	300 000	3 000	2 393
Total				366 536	354 323

RÉSULTATS FINANCIERS DE LA SOCIÉTÉ AU COURS DES CINQ DERNIERS EXERCICES

	2011	2012	2013	2014	2015
<i>en euros</i>					
I - SITUATION FINANCIÈRE EN FIN D'EXERCICE					
a) Capital social	39 548 949	39 548 949	39 548 949	39 548 949	39 551 949
b) Nombre d'actions émises	39 548 949	39 548 949	39 548 949	39 548 949	39 551 949
c) Nombre d'obligations convertibles en actions					
II - RÉSULTAT GLOBAL DES OPÉRATIONS EFFECTIVES					
a) Chiffre d'affaires hors taxes	774 866 291	851 301 672	825 013 338	881 163 431	875 052 088
b) Bénéfice avant impôts, amortissements, provisions et participation des salariés	54 125 075	24 288 590	-4 095 475	32 097 756	63 921 122
c) Impôt sur les bénéfices	5 147 938	-821 743	8 011	1 168 145	2 442 468
d) Bénéfice après impôts, amortissements, provisions et participation des salariés	29 516 469	39 808 642	-14 308 417	44 820 578	60 814 467
e) Montant des bénéfices distribués	0	11 864 685	17 797 027	0	13 842 132
III - RÉSULTAT DES OPÉRATIONS RÉDUIT À UNE SEULE ACTION					
a) Bénéfice après impôts, mais avant amortissements, provisions et participation des salariés	1,24	0,63	-0,10	0,78	1,55
b) Bénéfice après impôts, amortissements, provisions et participation des salariés	0,75	1,01	-0,36	1,13	1,54
c) Dividende versé à chaque action	0,30	0,45	0,45		0,35
IV - PERSONNEL					
a) Nombre de salariés	1 477	1 718	1 847	1 789	1 788
b) Montant de la masse salariale	58 211 261	64 735 908	71 664 769	70 426 403	73 349 207
c) Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux	23 472 392	35 388 501	36 160 048	38 172 381	38 410 040

8.4 RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES 2015

8.4.1 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES ANNUELS

Aux actionnaires

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société Manitou BF, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

■ 8.4.1.1 OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

■ 8.4.1.2 JUSTIFICATION DES APPRÉCIATIONS

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Estimations comptables

La note 1.4 de l'annexe expose les modalités d'évaluation des titres de participation. Du fait de l'application obligatoire des normes IFRS pour l'établissement des comptes consolidés du groupe, les capitaux propres retenus pour la valorisation des titres mis en équivalence dans les comptes sociaux sont déterminés en application de ce référentiel.

La note 11 de l'annexe expose les modalités de constitution des provisions au titre des garanties et campagnes données aux clients. Nos travaux ont notamment consisté à apprécier les données et les hypothèses définies par la Direction sur lesquelles se fondent ces estimations, à revoir sur une base

de tests les calculs effectués par la société, et à comparer les estimations comptables des périodes précédentes avec les réalisations correspondantes.

Nous avons procédé à l'appréciation du caractère raisonnable de ces estimations.

Principes comptables

Dans le cadre de notre appréciation des principes comptables suivis par votre société, nous avons également examiné les modalités de l'inscription à l'actif des frais de développement ainsi que celles retenues pour leur amortissement et pour la vérification de leur valeur recouvrable et nous nous sommes assurés que la note 1.3 de l'annexe fournit une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

■ 8.4.1.3 VÉRIFICATIONS ET INFORMATIONS SPÉCIFIQUES

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

Concernant les informations fournies en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du Code de commerce sur les rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux ainsi que sur les engagements consentis en leur faveur, nous avons vérifié leur concordance avec les comptes ou avec les données ayant servi à l'établissement de ces comptes et, le cas échéant, avec les éléments recueillis par votre société auprès des sociétés contrôlant votre société ou contrôlées par elle. Sur la base de ces travaux, nous attestons l'exactitude et la sincérité de ces informations.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l'identité des détenteurs du capital et des droits de vote vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Orvault et Nantes, le 30 mars 2016

Les Commissaires aux comptes

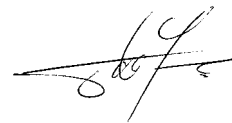
RSM Ouest

Nicolas Perenchio



Deloitte & Associés

Thierry de Gennes



8.4.2 RAPPORT SPÉCIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS RÉGLEMENTÉS

Aux actionnaires,

En notre qualité de Commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques, les modalités essentielles ainsi que les motifs justifiant de l'intérêt pour la société des conventions et engagements dont nous avons été avisés ou que nous aurions découverts à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions et engagements. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 225-31 du Code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions et engagements déjà approuvés par l'Assemblée Générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des Commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

■ 8.4.2.1 CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS SOUMIS A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Conventions et engagements autorisés au cours de l'exercice écoulé

En application de l'article L. 225-40 du Code de commerce, nous avons été avisés des conventions et engagements suivants qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre Conseil d'administration.

CONTRAT DE MISE A DISPOSITION PAR MANITOU BF DE DEUX VÉHICULES AU BÉNÉFICE DE LA SOCIÉTÉ GLGM CONSEIL DONT MONSIEUR MICHEL DENIS, DIRECTEUR GÉNÉRAL EST GÉRANT

Lors de sa séance du 12 décembre 2014, votre Conseil d'administration a autorisé la mise en place d'une convention qui a pour objet de conclure un contrat de mise à disposition de deux véhicules, un à usage strictement professionnel et l'autre à usage professionnel et personnel de Monsieur Michel Denis, avec la société GLGM Conseil dont ce dernier est le gérant.

Cette convention fait suite au constat que le lieu de travail de Monsieur Michel Denis est à Ancenis, que son domicile principal est en région parisienne et qu'il loue une résidence secondaire à Nantes. Compte-tenu des ses fréquents déplacements, Monsieur Michel Denis a besoin de deux véhicules, un en région nantaise et un en région parisienne.

Cette convention a été signée le 10 mars 2015, pour une durée d'un an renouvelable tacitement sous réserve de sa dénonciation par l'une ou l'autre des parties ou de la cessation des fonctions de Monsieur Michel Denis de gérant de GLGM Conseil et/ou de Directeur Général de Manitou BF.

Le budget global affecté à la gestion des deux véhicules est de 2 150€ TTC par mois, prix ferme et non révisable.

Cette convention est motivée par les raisons suivantes : optimisation des coûts pour Manitou BF et attribution de véhicules dont le coût global pour Manitou est inférieur à celui de la grille d'attribution d'un seul véhicule de fonction sans impacter la cohérence interne.

■ 8.4.2.2 CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS DÉJÀ APPRouvÉS PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Conventions et engagements approuvés au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé

En application de l'article R. 225-30 du Code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions et engagements suivants, déjà approuvés par l'Assemblée Générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

CONVENTION AVEC MADAME JACQUELINE HIMSWORTH, VICE-PRÉSIDENTE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Compte-courant

Le montant du compte-courant de Madame Jacqueline Himsworth s'élève au 31 décembre 2015 à 148 460 euros (y compris les intérêts nets des prélèvements). Ce compte-courant a été rémunéré au taux de 2,79%. Le montant des intérêts pris en charges en 2015 par votre société s'élève à ce titre à 1 897 euros.

CONVENTION AVEC MONSIEUR BRAUD (PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION) ET MADAME BRAUD

Compte-courant

Le montant du compte-courant de Monsieur et Madame Braud s'élève au 31 décembre 2015 à 6 066 833 euros (y compris les intérêts nets des prélèvements). Ce compte-courant a été rémunéré au taux de 2,79%. Le montant des intérêts pris en charges en 2015 par votre société s'élève à ce titre à 110 468 euros.

ENGAGEMENTS PRIS AU BÉNÉFICE DE MONSIEUR MICHEL DENIS, DIRECTEUR GÉNÉRAL DEPUIS LE 13 JANVIER 2014

Lors de sa séance du 8 janvier 2014, votre Conseil d'administration a autorisé le principe du versement à Monsieur Michel Denis, nommé Directeur général avec effet au 13 janvier 2014, d'une indemnité de rupture en cas de révocation avant le terme du mandat de 4 ans ou de non-renouvellement du mandat à l'issue des 4 ans, sauf si la révocation ou le non-renouvellement sont motivés par une faute lourde.

Le montant de l'indemnité de rupture a été fixé à 100% de la rémunération fixe, de la rémunération variable et de la prime d'incitation à long terme versées au titre de l'exercice précédant celui au cours duquel la révocation devient définitive ou celui au cours duquel le renouvellement n'est pas intervenu, sous réserve de la satisfaction des critères de bonus réalisés au cours de la période écoulée supérieurs à 35%.

En outre, le Directeur général sera tenu de respecter une obligation de non-concurrence pour une période de douze mois suivant la fin de son mandat, quels que soient les motifs de cessation dudit mandat. En contrepartie de cette obligation, le Directeur général percevra une indemnité mensuelle payée à la fin de chaque mois pendant une période d'un an après la cessation effective de son mandat, égale à la moitié de sa rémunération fixe mensuelle perçue au cours du dernier mois précédant la cessation de son mandat.

Orvault et Nantes, le 30 mars 2016

Les Commissaires aux comptes

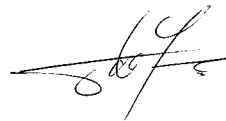
RSM Ouest

Nicolas Perenchio



Deloitte & Associés

Thierry de Gennes



9.

ANNEXES RÉGLEMENTAIRES

9.1

DOCUMENTS
ACCESSIBLES
AU PUBLIC

P. 156

9.2

RESPONSABLE
DU DOCUMENT
DE RÉFÉRENCE

P. 156

9.3

TABLE DE
CONCORDANCE
CONFORMÉMENT
À L'ANNEXE I
DU RÈGLEMENT
CE 809/2004

P. 157

9.4

TABLE DE
CONCORDANCE
DU RAPPORT
FINANCIER ANNUEL

P. 159

9.1 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Le document de référence est disponible au siège social de la Société,

430, rue de l'Aubinière - BP 10 249

44 158 Ancenis Cedex – France

Téléphone +33 (0)2 40 09 10 11

ainsi que sur le site internet de www.manitou-group.com / relations investisseurs. Pendant la durée de validité du document de référence, les documents suivants peuvent être consultés au siège de Manitou :

- les statuts de la Société ;
- tous les rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques ;
- les informations financières historiques de Manitou pour chacun des deux exercices précédant la publication du document de référence.

■ INCORPORATION PAR RÉFÉRENCE

En application de l'article 28 du règlement CE N°809/2004, les informations suivantes sont incluses par référence dans le présent document de référence :

- Le document de référence 2014 enregistré par l'AMF le 31 mars 2013 sous le numéro D.15-0268.
- Le document de référence 2013 enregistré par l'AMF le 30 avril 2014 sous le numéro R.14-025
- Le document de référence 2012 enregistré par l'AMF le 30 avril 2013 sous le numéro R.13.020.

Les parties non incluses de ce document sont soit sans objet pour l'investisseur, soit couvertes au sein dudit document de référence.

9.2 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE RÉFÉRENCE

Michel Denis, Directeur général

J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de référence sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'atteste, à ma connaissance, que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et que le rapport de gestion figurant au chapitre 2 présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la société et de l'ensemble des sociétés comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles sont confrontées.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document.

Dans leur rapport sur les comptes consolidés 2015, les Commissaires aux comptes ont attiré l'attention sur les points suivants :

- les notes 1.1, 1.2.1 et 2 de l'annexe qui exposent les modalités et les effets du changement de méthode lié à l'application rétrospective de

l'interprétation IFRIC 21 « Droits ou taxes »,


- les notes 1.1, 1.2.3 et 2 de l'annexe qui exposent le changement de présentation, au sein du résultat opérationnel, des gains et pertes de change constatés sur les produits d'exploitation en devises,
- les notes 1.18 et 17.2 de l'annexe aux comptes consolidés exposent les modalités de constitution des provisions au titre des garanties et campagnes données aux clients,
- les notes 1.20 et 20 de l'annexe aux comptes consolidés exposent les modalités de reconnaissance des impôts différés et de suivi de l'activation des impôts différés relatifs aux pertes reportables de Manitou BF et de sa filiale américaine.

Les comptes consolidés 2014 ont fait l'objet d'un rapport des contrôleurs légaux, figurant page 128 du document de référence enregistré par l'Autorité des marchés financiers le 31 mars 2015 sous le numéro D. 15-0268, qui contient des observations.

Fait à Ancenis, le 30 mars 2016

Michel Denis,

Directeur général



■ RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES ET COMMISSAIRES AUX COMPTES

Deloitte et Associés (RCS Nantes 572 028 041)
représentée par M. Thierry de Gennes
1 rue Benjamin Franklin, CS20039 – 44801 Saint-Herblain Cedex

Commissaire aux comptes titulaire

RSM OUEST (RCS Nantes 864 800 388)
représentée par Monsieur Nicolas Perenchio
213 route de Rennes, L'Arpège Orvault – 44702 orvault Cedex

Commissaire aux comptes titulaire

BEAS
représentée par Monsieur Alain Pons
195 avenue Charles de Gaulle – 92000 Neuilly sur Seine

Commissaire aux comptes suppléant

Jean-Michel Grimonprez,
membre inscrit à la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Rennes

Commissaire aux comptes suppléant

■ RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Michel Denis, Directeur général

Hervé Rochet, Secrétaire général

MANITOU

430, rue de l'Aubinière – BP 10 249 – 44158 Ancenis Cedex – France

Téléphone +33 (0)2 40 09 10 11

9.3 TABLE DE CONCORDANCE

CONFORMÉMENT À L'ANNEXE I DU RÈGLEMENT CE 809/2004

01	PERSONNES RESPONSABLES	
1.1	Nom et fonction des responsables du document	156
1.2	Déclaration des personnes responsables du document	156
02	CONTRÔLEURS LÉGAUX DES COMPTES	
2.1	Noms et adresses des contrôleurs légaux	156
2.2	Informations sur les contrôleurs légaux ayant démissionné ou n'ayant pas été renouvelés	Na
03	INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES	
3.1	Informations historiques	5, 97 et 134
3.2	Informations intermédiaires	Na
04	FACTEURS DE RISQUES	26 à 33
05	INFORMATIONS CONCERNANT L'ÉMETTEUR	
5.1	Histoire et évolution de la société	6
5.1.1	Raison sociale et nom de la société	84 et 101
5.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement	84 et 101
5.1.3	Date de constitution et durée de vie	84
5.1.4	Siège social et forme juridique	84
5.1.5	Événements importants dans le développement de la société	6, 24, 106, 137, 150
5.2	Investissements, politique d'investissement	20
5.2.1	Principaux investissements réalisés	21
5.2.2	Principaux investissements en cours	21
5.2.3	Principaux investissements à réaliser	21
06	APERÇU DES ACTIVITÉS	
6.1	Principales activités	7
6.1.1	Nature des opérations	7 à 10
6.1.2	Nouveau service lancé	Na
6.2	Principaux marchés	14 à 17, 31
6.3	Événements exceptionnels	Na
6.4	Dépendance de l'émetteur	30, 31
6.5	Position concurrentielle	17
07	ORGANIGRAMME	
7.1	Description sommaire du groupe	11, 131
7.2	Liste des filiales importantes	11
08	PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS	
8.1	Immobilisations corporelles	12
8.2	Question environnementale	41 à 49
09	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT	
9.1	Situation financière	14 à 19
9.2	Résultat d'exploitation	14 à 19
9.2.1	Facteurs importants	14 à 19, 24, 30 et 31
9.2.2	Changements importants relatifs au chiffre d'affaires	14 à 17
9.2.3	Autres facteurs influant les opérations	23, 24, 30 à 33
10	TRÉSORERIE ET CAPITAUX	
10.1	Capitaux de l'émetteur	5, 85 à 88, 98, 99, 120, 144
10.2	Source et montant des flux de trésorerie	100 et 135
10.3	Conditions d'emprunt et structure de financement	26 à 27, 113 à 116, 146
10.4	Informations concernant toute restriction à l'utilisation des capitaux ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sur les opérations de l'émetteur	Na
10.5	Sources de financement attendues	26 et 27
11	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES	23 et 24
12	INFORMATION SUR LES TENDANCES	
12.1	Principales tendances récentes	23
12.2	Tendances susceptibles d'influer l'exercice en cours	22, 24, 30 à 32 et 89
13	PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE	
13.1	Hypothèses	Na
13.2	Rapport des contrôleurs légaux	Na
13.3	Prévisions ou estimations	Na
13.4	Prévisions ou estimations antérieures en cours	Na
14	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE, DIRECTION GÉNÉRALE	
14.1	Organes d'administration et de direction	71 à 78
14.2	Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration et de direction	76

15	RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES	
15.1	Rémunération et avantages en nature	78 à 81
15.2	Pensions, retraites et autres avantages	80
16	FONCTIONNEMENTS DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	
16.1	Date d'expiration des mandats actuels	72 et 77
16.2	Contrat de service liant les membres des organes d'administration	76
16.3	Comité d'audit et comité des rémunérations	92 et 93
16.4	Régime de gouvernement d'entreprise	91
17	SALARIÉS	
17.1	Effectifs	5, 56, 61, 62, 130
17.2	Participation et stock-options	78 à 81, 120 et 121
17.3	Accord prévoyant une participation des salariés au capital de l'émetteur	85 et 86
18	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	
18.1	Nom des personnes détenant des droits de vote	87
18.2	Différents droits de vote	87
18.3	Contrôle de l'émetteur	87
18.4	Accord risquant d'entraîner un changement de contrôle	88
19	OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS	88
20	INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR	
20.1	Informations financières historiques	5, 97 à 100, 108, 109 et 152
20.2	Informations financières pro forma	106 et 107
20.3	États financiers 2015	97 à 132 et 134 à 152
20.4	Vérification des informations financières	133 et 153
20.4.1	Attestation des contrôleurs légaux sur les informations financières historiques	133 et 153
20.4.2	Autres informations vérifiées par les contrôleurs légaux	Na
20.4.3	Informations financières non vérifiées par les contrôleurs légaux	Na
20.5	Date des dernières informations financières	101
20.6	Informations financières intermédiaires et autres	Na
20.6.1	Informations financières trimestrielles ou semestrielles publiées post-clôture	Na
20.6.2	Informations financières intermédiaires post-clôture	Na
20.7	Politique de distribution des dividendes	88
20.7.1	Dividendes par action	88
20.8	Procédures judiciaires et d'arbitrage	88
20.9	Changement significatif de la situation commerciale ou financière	89
21	INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	
21.1	Capital social	85
21.1.1	Montant du capital souscrit	85
21.1.2	Actions non représentatives du capital	Na
21.1.3	Auto-contrôle	87 et 120
21.1.4	Montant des valeurs mobilières convertibles	Na
21.1.5	Engagements visant à augmenter le capital social	Na
21.1.6	Informations relatives à des options	120 et 121
21.1.7	Historique du capital social	85 et 152
21.2	Acte constitutif et statuts	84
21.2.1	Objet social de l'émetteur	84
21.2.2	Dispositions concernant les membres des organes d'administration	71 à 76
21.2.3	Droits relatifs à chaque catégorie d'actions	87
21.2.4	Actions nécessaires pour modifier les droits des actionnaires	93
21.2.5	Conditions de convocation des assemblées générales	93
21.2.6	Dispositions relatives à un changement de contrôle	88
21.2.7	Seuils statutaires	88
21.2.8	Conditions de modification du capital	85
22	CONTRATS IMPORTANTS	31
23	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATION D'INTÉRÊTS	
23.1	Identité des tiers	156
23.2	Attestation de reproduction fidèle des informations	156
24	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	156
25	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	11, 12, 131 et 151

9.4 TABLE DE CONCORDANCE DU RAPPORT FINANCIER ANNUEL

01	COMPTES CONSOLIDÉS	97 à 132
02	COMPTES SOCIAUX	134 à 152
03	RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	14 à 24
04	DÉCLARATION DU RESPONSABLE DU RAPPORT FINANCIER ANNUEL	156
05	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS	133
06	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES SOCIAUX	153
07	RAPPORT SPÉCIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS RÉGLEMENTÉS	154
08	HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES	82
09	RAPPORT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL EN APPLICATION DE L'ART. 225-37 DU CODE DU COMMERCE	91
10	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LE RAPPORT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	95

[illegible]

[illegible]

[illegible]

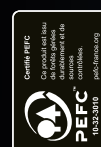
[illegible]

[illegible]



MANITOU
GROUP

Siège social
430, rue de l'Aubinière / BP 10249
44158 Ancenis / cedex France
T +33 (0)2 40 09 10 11 / F +33 (0)2 40 09 21 90
www.manitou-group.com



Réalisation : ELUÈRE - RCS Nantes B 390 652 931 - Crédits photos : Antoine Monié, Gael Arnaud, Manitou Group. Impression : Goubault - Certifié ISO 14001 - Imprimé avec des encres végétales sur papier PEFC.