


Haulotte^{time}

N°3 - 12/2005
LE MAGAZINE



Retrouvez Haulotte Group
à l'occasion de ses prochains salons :

- **Bumasz**
Poznań - Pologne
24 > 27 / 01 / 2006
- **Rental Show**
Orlando - Floride - USA
06 > 09 / 02 / 2006
- **ACE**
Melbourne - Australie
20 > 22 / 02 / 2006
- **Salon de la manutention**
Paris - France
7 > 10 / 03 / 2006
- **BTP Expo**
Casablanca - Maroc
22 > 26 / 03 / 2006

DAKAR 2006

p 4 > 7

INTERMAT 2006

p 8 > 10

A l'aube de la nouvelle année, Haulotte Group vous souhaite d'excellentes fêtes et une année 2006 couronnée de succès. Pour Haulotte Group et l'ensemble de ses partenaires et collaborateurs, ce sera l'occasion de relever de nombreux défis ambitieux et de réussir ensemble.

ESPAGNE

L'art du levage

Sur la péninsule ibérique, Haulotte Group s'élève définitivement dans le domaine de l'art. Après une entrée remarquée au Musée National d'Art Moderne de la Reine Sofia à Madrid, c'est l'artiste-peintre cubain et new yorkais Jorge Rodriguez qui a fait usage d'une nacelle H 12 SDX pour une application peu conventionnelle : la réalisation d'une immense fresque sur un mur d'un quartier ouvrier de Madrid. Une œuvre gigantesque réalisée dans le cadre de l'exposition "Transurbancia", où huit artistes nomades ont transformé l'espace urbain de la capitale espagnole au moyen de l'expression artistique... et de nacelles élévatrices !



ALLEMAGNE

Platformers' Days, allons à la campagne...



Une manière champêtre de faire découvrir les produits phares de la gamme nacelles et chariots télescopiques Haulotte : prenez un champ (de préférence dans un écrin de verdure), commandez le beau temps et conviez les principaux loueurs allemands spécialisés dans le levage de charges et de personnes. Bienvenue à Hohenroda (région de Hessen), en plein centre de l'Allemagne ! Fin août, depuis quelques années, Patrick Degen et son équipe de la filiale allemande ont pris l'habitude de jouer les "gentlemen farmers" sur le salon Platformers Days. Devinez quel engin s'est fait le moins discret derrière les arbres ? La nacelle HA 32 PX bien sûr...



PAYS-BAS

Haulotte sur terre... comme en mer

Dès qu'il y a de la compétition dans l'air, Haulotte est toujours prêt à relever le défi, même dans les domaines les plus inattendus. Aux Pays-Bas, impossible d'ignorer la célèbre régates nautique disputée dans la région de Randmeren à l'automne. Deux semaines durant lesquelles Haulotte Group, partenaire de l'épreuve, a aguerri son pied marin. Et avec quelle aisance !

Audace, flair, sens tactique : c'est qu'il y en a des similitudes entre la compétition nautique et le monde des affaires. A la clé, une belle notoriété sportive pour Haulotte, et une spectaculaire hausse du chiffre d'affaires (+ 100 %) de la filiale hollandaise en tout juste un an, sur un marché pourtant âprement disputé...



USA

Que de nouveautés à découvrir sur le salon RENTAL SHOW - Orlando, Florida 6-9 février 2006

Au moment où le groupe conforte son leadership en Europe et compte tenu du fait que les Etats-Unis restent le plus grand marché mondial de nacelles élévatrices, Haulotte Group entend bien redoubler ses efforts sur le marché nord américain. Bernie Kiebosch, Directeur de la filiale australienne depuis 6 ans et demi, a pour mission de mettre en place l'organisation qui permettra au groupe de répondre aux besoins des clients sur le long terme. Haulotte US devra s'attacher en 2006 à offrir un excellent niveau de service grâce à l'organisation performante de son service client. Un plan d'actions commerciales et marketing ambitieux sur 2006 est également engagé avec notamment la présentation de nouveaux modèles sur ce marché qui seront présentés lors du salon RENTAL SHOW - Orlando, Florida du 6 au 9 février prochains. **Venez donc nombreux sur le salon RENTAL SHOW à Orlando et discuter des futurs projets très intéressants avec l'équipe Haulotte aux Etats-Unis.**

POLOGNE

Une filiale pour l'Europe de l'Est : Haulotte Polska

Et une filiale de plus pour Haulotte Group à compter du 1er décembre 2005 : la Pologne, encore une implantation commerciale dans le monde. Un objectif fort : offrir un service clientèle de proximité à toute la zone Europe de l'Est, où le groupe est déjà fortement représenté sur le plan commercial. Basée à Varsovie en Pologne, la filiale couvrira 10 pays :

la Pologne, la Hongrie, la Roumanie, la Bulgarie, la Biélorussie, l'Ukraine, la Serbie, la Bosnie, l'Albanie et Macédoine. Laurent Kopp prend la responsabilité de cette nouvelle structure, sous la direction de Patrick Degen. Première sortie officielle au Salon Bumasz de Poznań du 24 au 27 janvier 2006.



Une H16TPX en pleine application sur un chantier de Varsovie.

FRANCE

Des nacelles aux couleurs de nos clients...

Haulotte sait se mettre en quatre pour ses clients. Quand le groupe de location Médiaco, l'un des principaux acteurs sur le marché du levage en France, au Maroc et en Algérie passe une commande de 93 nouvelles machines, Haulotte ne se contente pas d'en assurer la livraison. Médiaco souhaite que les nacelles soient personnalisées avec ses deux couleurs fétiches, le blanc et le jaune ? Pas de problème, nous assurons aussi le service peinture ! Et voilà comment Médiaco, depuis 1942, propose à ses clients des matériels aussi performants que... colorés.





Réussir ensemble !

ALEXANDRE SAUBOT Directeur Général Délégué

Une bonne année 2005

Avec un résultat net en progression sensible (30 M€), le groupe Haulotte a réalisé un bon exercice 2005.

Nous devons cette performance d'abord au dynamisme de nos clients qui sont de plus en plus nombreux, sur tous les continents, à nous faire confiance. Leur vitalité constitue pour toutes nos équipes un surcroît de motivation dans l'amélioration permanente de la qualité de service que nous leur devons.

Pour Haulotte, cet objectif de qualité est essentiel car c'est lui qui fonde la pérennité d'un développement. Travailler à mieux servir ses clients, c'est s'engager dans une démarche d'accompagnement et de progrès sur le long terme.

C'est notre stratégie.

Elle s'articule autour de trois grands axes :

- l'élargissement de la gamme produits grâce à l'innovation, de manière à répondre, en pionnier, aux nouveaux besoins ;
- l'extension géographique de notre réseau commercial pour une plus grande proximité/réactivité ;
- le développement de notre offre de services totalement conçue pour optimiser l'efficacité d'exploitation de nos produits.

Une belle année 2006

De fait, si la performance traduit une capacité à bien servir ses clients (produire plus, livrer juste et dans les délais...), elle nourrit en interne une démarche naturelle d'avancée constante et maîtrisée : être le meilleur sur les maillons de la chaîne de valeur ayant le plus grand effet de levier économique ou de différenciation.

Dans un contexte de reprise d'activité et fort du savoir-faire de ses collaborateurs, Haulotte Group peut légitimement envisager de conforter ses positions sur ses marchés en 2006. Les nouveautés que nous présenterons sur les salons (voir en page 8) exprimeront cette vision de progrès où l'innovation (conceptuelle, technologique, ergonomique) se veut synonyme de gains de productivité pour les utilisateurs.

A nous tous, ainsi, de réussir, ensemble une très belle année 2006. Ce sont ces vœux de succès que je formule pour nos clients, nos partenaires fournisseurs, et tous nos collaborateurs où qu'ils soient et quelle que soit leur mission. Leur professionnalisme et leur implication constituent les plus sûrs atouts des futures progressions de Haulotte Group. Je les remercie pour tout ce qui a été fait et pour ce qui se fera ; en souhaitant qu'ils trouvent dans cette dynamique professionnelle matière à la réalisation de leurs aspirations personnelles.

Ressources humaines : l'atout compétences



L'ascension exceptionnelle de Haulotte Group ces dernières années – de 700 collaborateurs dans le monde fin 2003 à 1 200 en octobre 2005 – s'accompagne d'une gestion des compétences de plus en plus fine, afin de hisser chaque collaborateur au niveau de performance attendu par nos clients. Les clés de la politique RH avec Philippe Noblet, Secrétaire Général en charge des relations humaines.

Les compétences individuelles peuvent-elles suivre le rythme de développement fort et continu de Haulotte Group ?

Philippe Noblet. Bien sûr ! Nous avons la chance de nous appuyer sur un corps social relativement jeune (33-35 ans de moyenne d'âge), dynamique et très motivé. Ce n'est cependant pas suffisant : l'une des clés de notre développement réside dans l'élévation permanente du niveau de compétences de chacun.

Dans les faits, cela se traduit par un relèvement global du niveau de recrutement, afin de pouvoir gérer des problématiques de plus en plus complexes ; ainsi qu'un développement très fort de la formation, avec la mise en place de parcours de formation individualisés.

D'autres dispositifs RH favorisent-ils le développement des compétences ?

Philippe Noblet. La dimension internationale de notre groupe offre de réelles perspectives d'évolution professionnelles, et nous encourageons la mobilité géographique de nos collaborateurs.

Dans cette optique, nous avons créé des parcours de développement personnel, qui permettent à chacun de se projeter dans l'entreprise.

C'est un facteur de motivation qui permet notamment à des collaborateurs jeunes et mobiles d'espérer une ascension professionnelle plus rapide que la moyenne.



Haulotte Group & Dakar : ce sont les grands défis qui nous élèvent

Notre team 2006 avec Segundo Fernandez,
Directeur Général Adjoint.



De gauche à droite : Jorge Casa, Mikel Prieto, Segundo Fernandez, Sirio Sainz, Miguel Prieto.

Buggy



Pilote : Miguel Prieto

Il obtint la deuxième place lors de l'édition Dakar 1999. 17 courses gagnées dans la Catégorie Diesel. Il est considéré, à l'heure actuelle, comme l'un des meilleurs spécialistes au monde des courses "off road".



Copilote : Federico Montes

42 ans, mexicain. 20 ans d'expérience sur la course "La Baja California". Il est propriétaire d'un garage aux Etats-Unis, spécialisé dans la préparation de moteurs et de boîtes de vitesse. Il participe au Dakar pour la première fois.

Camion série T4



Pilote : Sirio Sainz

45 ans. 10 Dakar avec Schlessler, équipe officielle Nissan, et équipier de Miguel Prieto depuis 6 ans. En plus d'être pilote, il est mécanicien en charge de l'organisation des pièces de rechanges sur son camion.



Copilote : Mikel Prieto

26 ans. 3 Dakar en qualité d'assistant. Il est responsable de la communication, de la photo et de la vidéo.



Mécanicien : Cristian Velhinho

26 ans. 3 Dakar comme assistant. Il est mécanicien professionnel et expert en électronique.

Camion série T5



Pilote : Alvaro Velhinho

50 ans. 15 Dakar en qualité de mécanicien et copilote. Il est le conducteur du camion et le responsable du camion. Il est propriétaire d'un garage au Portugal.



Copilote : Jorge Casas

40 ans. 3 Dakar comme pilote et mécanicien, spécialiste de la marque Mercedes. Il partagera la conduite du camion avec Alvaro Velhinho.



Journaliste

Du 31 décembre 2005 au 15 janvier 2006, Haulotte Group repart sur les pistes du Dakar avec une double ambition : réussir une "perf" sportive et faire partager les valeurs de cette aventure au sein de l'Entreprise. Puisqu'on vous dit que ce sont les grands défis qui nous élèvent !

Un coup pour apprendre, un coup pour concrétiser. Acteur - malheureux - de la course en 2005 (abandon sur casse mécanique), Haulotte Group n'a pas attendu le départ de l'édition 2006 du Dakar pour se placer en haut de l'affiche. Le voilà désormais fournisseur officiel du rallye-raid !

"Avec ce parrainage, nous obtiendrons une communication au niveau du groupe montrant la volonté d'une grande équipe qui veut réussir et qui réussira au plus haut niveau de la technologie, du développement et de la connaissance de la marque" explique Alexandre Saubot, Directeur Général Délégué de Haulotte Group.

Un partenariat qui n'empêchera pas la "marque jaune" de nourrir des réelles ambitions sportives pour sa deuxième aventure au cœur de la course, esprit de compétition oblige d'une marque habituée à gagner. Une seule édition a suffi pour qu'une nouvelle participation de Haulotte Group au Dakar s'impose comme une évidence.

"Notre société s'identifie totalement aux valeurs de cette épreuve. Il s'agit d'effort, de résolution, de compétitivité, de valeur, d'adaptation au milieu et surtout de triomphe. Pour nous, la participation à cet évènement n'est pas seulement la notoriété de la marque, c'est également le reflet de notre philosophie d'entreprise" résume Segundo Fernandez, Directeur Général Adjoint de Haulotte Group.



Haulotte dans la course

Cette année, Haulotte Group parrainera un véhicule à châssis tubulaire type Buggy, prototype préparé en partie aux Etats-Unis. Ce véhicule sera conduit par le pilote Espagnol Miguel Prieto et le mexicain Federico Montes. Rappelons que Miguel Prieto, arrivé en deuxième position lors du Dakar de 1999, est reconnu comme l'un des meilleurs spécialistes dans ce type de compétitions.

Fidèle à sa culture au service de ses clients, Haulotte Group engagera en 2006 deux camions d'assistance. Le premier camion participera dans la série T4 (dans la course) et le deuxième dans la série T5 (en dehors de la course) pour apporter le savoir-faire, les conseils techniques et la logistique de fourniture de pièces de rechange pour l'assistance de notre véhicule et du camion en course.

Revivez l'aventure du Dakar à Intermat ! (24-29 Avril 2006, Paris-France)

Au salon Intermat, du 24 au 29 avril 2006 à Paris (lire page 8), le stand Haulotte présentera la voiture et les camions d'assistance qui auront participé quelques semaines plus tôt au rallye Lisbonne-Dakar. Une occasion inédite pour mesurer également votre talent de pilote grâce à un jeu circuit. Aux commandes de votre voiture, vous pourrez réaliser les meilleurs chronos sans quitter la piste. Vous pourrez suivre en direct votre évolution grâce à un afficheur lumineux. Les meilleurs pilotes seront récompensés et recevront un cadeau Haulotte Spécial Dakar. Foncez à Intermat !

Stand Haulotte E5 J 002 (zone extérieure)



Haulotte Group & Dakar : ce sont les grands défis qui nous



LISBOA-DAKAR 2006 en chiffres

- 28e édition, du 31 décembre 2005 au 15 janvier 2006.
- 508 équipages engagés : 240 motos, 188 autos et 80 camions.
- 240 véhicules d'assistance (2 camions pour Haulotte Group, dont un engagé en course).
- 9 043 km à parcourir, dont 4 813 km de spéciales.
- Etape la plus longue : 874 km (Nouakchott-Kiffa).
- 6 pays traversés : Portugal, Maroc, Mauritanie, Mali, Guinée, Sénégal.



Jeu-Concours interne : Haulotte Group, une ambition, une équipe.

A l'occasion de notre parrainage pour le Dakar, un jeu concours est organisé au sein de Haulotte Group. Un bulletin de jeu a été envoyé aux 1200 salariés du Groupe ; il comporte 14 questions sur la course mais aussi sur le Groupe. Tous les bulletins de participation, dont la totalité des réponses seront correctes, seront retenus pour le tirage au sort qui désignera les gagnants. Ce tirage au sort aura lieu le 2 Mars 2006 au siège du Groupe (l'Horme - France).

Ce jeu concours sera une autre façon de faire partager les valeurs de cette belle aventure à tous nos salariés du Groupe.

A GAGNER :

- 1^{er} lot : un GPS,
- 2^{eme} lot : 10 appareils photos numériques,
- 3^{eme} lot : 15 tenues
du Team Haulotte Dakar.

Nous leur souhaitons bonne chance à tous !



Suivez l'événement en direct sur : www.haulotte-dakar.com



En s'associant pour la première fois comme fournisseur officiel à A.S.O., organisateur du Dakar depuis 1993, Haulotte Group bénéficiera d'un dispositif privilégié au cœur de la course. Tous les clients, fournisseurs et salariés de Haulotte Group pourront suivre l'événement 24h/24 sur le site Internet dédié et interactif www.haulotte-dakar.com grâce à un suivi de la course via le système Iritrack (suivi par GPS des véhicules en course). Vous retrouverez également sur le site de nombreuses photos et commentaires à chaud mis à jour quotidiennement en ligne.



INTERMAT 2006

les surprises Haulotte

NOUVEAUTÉS PRODUITS

> MJX 900 : la chargeuse pelleteuse à rotation continue (360°)

C'est une révolution sur le marché du terrassement que vous propose de découvrir Haulotte à l'occasion d'Intermat. Evolution naturelle de l'engin de chantier multifonctions, le MJX établit de nouveaux standards technologiques selon les critères de conception Haulotte, écoute client, innovation, qualité et performances. Voici une machine polyvalente unique au monde, qui associe une pelle à rotation totale à 360° à un chargeur télescopique. Fiabilité, maniabilité, stabilité, compacité, visibilité, confort et précision des mouvements, tels sont les maîtres mots du MJX. Outil de production idéal pour tous vos chantiers, ses multiples atouts offrent des gains de productivité inégalés.

De prise en main facile et rapide, le MJX invente le terrassement de demain. Venez découvrir toutes ses fonctions sur le terrain d'essai situé dans la zone de démonstration du salon.



> Les nacelles sur camion Haulotte Truck Boom

Haulotte Group présentera lors d'Intermat 2006 sa nouvelle gamme de nacelles sur camion appelée Haulotte Truck Boom avec 3 modèles, HTB 160, HTB 180 et HTB 200 (hauteurs de travail respectives de 16, 18 et 20m).



> Les nacelles grande hauteur : HA 41 PX et H 43 TPX

Pour la première fois, Haulotte Group présentera sa toute nouvelle nacelle télescopique d'une hauteur de travail de 43m. Ses atouts : sécurité absolue (gestion optimale des mouvements et dévers...), maniabilité et précision (commandes proportionnelles et simultanées pour plus de précision et de douceur de mouvement...), motricité et compacité pour accéder aux chantiers les plus difficiles (4 roues motrices et directrices à commandes simultanées, essieux oscillants et extensibles...), productivité (accès à la grande hauteur 41 et 43 m en un temps record).



Le SALON INTERMAT, plus grand rendez-vous mondial de la construction en 2006, aura lieu du 24 au 29 avril prochains à Paris Nord Villepinte. L'occasion pour Haulotte Group d'accueillir ses clients et partenaires dans un cadre convivial, sur un stand de 2050 m² où diverses animations et nouveautés produits se succéderont durant 6 jours.

**Haulotte Group vous invite à
INTERMAT 2006**
24 - 29 avril 2006
Paris Nord Villepinte (France)

EVITEZ TOUTE ATTENTE A L'ENTREE DU SALON
EN RECEVANT VOTRE BADGE NOMINATIF :
ACCES DIRECT ET PERMANENT AU SALON !
**Comment recevoir votre badge personnalisé
gratuitement :**

- 1) connectez vous dès maintenant sur www.intermat.fr (menu "Commandez votre badge d'accès au salon")
- 2) utilisez le code d'accès spécifique :
MA INT0605LO
- 3) et recevez votre badge personnalisé gratuitement



INTERMAT 2006

les surprises Haulotte

INNOVATIONS SALON

> La Boutique Haulotte

Grande innovation pour Haulotte Group sur Intermat 2006 : le lancement d'une large gamme de produits dérivés : T-shirt, parka et toute une panoplie d'objets de bureau et petites trouvailles qui vous faciliteront la vie.

Venez vite découvrir l'espace boutique sur notre stand et retirer le catalogue Spécial Boutique.

**Pour les 50 plus rapides,
un cadeau de bienvenue
à gagner !**



> L'espace détente

Haulotte Group, pour toujours mieux vous servir ! Un espace sera spécialement réservé pour les clients les plus stressés et/ou épuisés. Musique zen, cocktails exotiques, petits-fours sucrés salés vous permettront de vous relaxer.

> Encore un cadeau ?

A votre arrivée sur le stand Haulotte, n'oubliez pas de présenter votre badge à l'une des hôtesse d'accueil. Il vous sera offert... un cadeau surprise !

**Notez vite dans votre agenda le
numéro du stand incontournable :**

E5 J 002 (zone extérieure).



Haulotte Scandinavia, la confiance venue du Nord

Basée à Gothenburg en Suède, Haulotte Scandinavia n'aura mis que quatre ans pour s'imposer comme une marque "leader" dans le Nord de l'Europe. A tous les clients qui nous soutiennent depuis le début, MERCI !

Le "Team" scandinave Haulotte avec, de g. à d., Elisabeth Locatelli, Renee Petterson, Hans Eriksson, Hakan Wallin, Per-Uno Sällberg, Ove Olsson et Annika Mäntyniemi.



Quand Haulotte Group a investi le marché scandinave en novembre 2001, c'est avec une attitude tout sauf frileuse, à l'image d'un groupe ambitieux bien décidé à bousculer les habitudes. Hakan Wallin, "défricheur" de la première heure, se souvient de ses débuts à la tête de la filiale : "On ne parlait de rien, il fallait absolument tout inventer. Haulotte n'a pas manqué d'audace en me faisant confiance, car je ne parlais pas un mot de français !" Un frein rédhibitoire pour certains, un simple détail pour Haulotte, qui a préféré miser sur le sens des affaires et les relations de Hakan Wallin.

De l'Islande jusqu'à la Russie

Bien lui en a pris. En quelques semaines, le "patron" de la filiale scandinave fait le tour de ses anciennes connaissances clients et réunit le cash-flow nécessaire pour démarrer l'activité dans de bonnes conditions. "J'ai eu la chance d'être entouré tout de suite par un excellent technicien et une assistante performante. Nous n'étions pas de trop pour permettre à Haulotte de se faire un nom en Scandinavie. Il a fallu travailler très dur."

Quatre ans plus tard, Hakan Wallin a enrichi son vocabulaire français... de quatre ou cinq mots. "Promis, je m'y mets dès la semaine prochaine... si je trouve le temps bien sûr !" plaisantait-il. Personne au sein du groupe Haulotte ne lui tiendra rigueur de son manque de souplesse linguistique car, côté affaires, l'homme maîtrise son verbe.

Quatre ans auront suffi pour faire de Haulotte Scandinavia une filiale "leader", malgré l'hétérogénéité du marché. Huit pays couverts (Suède, Danemark, Finlande, Islande, Estonie, Lettonie, Lituanie, Russie), des milliers de kilomètres réalisés chaque année en déplacements, et une forte diversité culturelle qui nécessite des approches très différentes dans les affaires.

L'hommage aux clients fidèles

"Nous augmentons nos parts de marché année après année, et si 2005 sera une bonne année, 2006 devra être encore meilleure" confie Hakan Wallin peu habitué à se reposer sur ses lauriers. Avec 670 commandes enregistrées en 2004, 1500 à 1700 en perspective pour 2005, les perspectives sont pour le moins encourageantes. "Je ne pensais pas que nous atteindrions une telle maturité aussi vite. Cela montre qu'avec une bonne équipe, une très bonne qualité de produits et des clients fidèles, tout est possible."

Des clients que, justement, Hakan Wallin tient particulièrement à remercier : "C'est grâce à eux si nous en sommes là aujourd'hui. Je devrais tous les citer, mais je pense en particulier à Pekkaniska, Ramirent et Lipac, qui ont eu dès le départ cru en nos produits et en notre organisation. J'espère que cette marque de confiance, nous la leur rendons bien au quotidien à travers notre qualité de service et des produits toujours plus performants."



DERNIÈRE MINUTE...DERNIÈRE MINUTE...

COMMANDE RECORD POUR LA FILIALE SCANDINAVE !

Au moment même où Haulotte Time met l'accent sur la filiale scandinave, celle-ci enregistre opportunément le plus gros contrat de son histoire :
UNE COMMANDE DE 1 000 CISEAUX ET NACELLES.

Encore une fois, la confiance renouvelée d'un client de la première heure...

DERNIÈRE MINUTE...DERNIÈRE MINUTE...



SALON CeMAT

Haulotte présentait ses gammes "Industrie"

Une présence remarquée de Haulotte Group du 11 au 15 octobre 2005 au salon CeMAT à Hanovre (Allemagne), qui donne désormais rendez-vous tous les trois ans aux professionnels de la logistique.

68 500 visiteurs, 1 000 exposants sur 80 000 m² : CeMAT s'affirme année après année comme la référence mondiale dans le domaine de l'intra-logistique industrielle. Un point de rencontre incontournable pour tous les professionnels de la logistique, du transport, de la manutention et du stockage.

L'occasion pour Patrick Degen, Directeur de la filiale allemande d'Haulotte Group et son équipe, de rencontrer une clientèle potentielle venue des 5 continents. Des curieux et avisés à l'affût des innovations technologiques, parmi lesquelles une partie de la gamme électrique Haulotte propice aux travaux de maintenance industrielle : les Quick Up, les gammes des mâts Star, des ciseaux Compact et nacelles articulées électriques.

CeMAT a confirmé l'engouement des acheteurs pour des produits fiables et adaptés aux différents terrains d'intervention : en cinq jours, plus de 200 contacts ont été noués sur notre stand. La preuve qu'Haulotte Group sait s'adapter à la demande.



Haulotte Group publie ses comptes aux normes IFRS

Comme toutes les sociétés européennes cotées en Bourse, Haulotte Group a abandonné au 1^{er} janvier 2005 les normes comptables françaises au profit des normes internationales dites IFRS (International Financial Reporting Standard).

Une petite révolution pour les sociétés françaises, comme l'explique Jacques Benoit, Group Controller "La comptabilité française est plutôt conçue à l'usage de l'administration fiscale. A l'inverse, les normes IFRS ont une approche totalement économique des transactions, reflétant davantage la véritable valeur de l'entreprise." Une nouvelle approche qui pourrait se résumer ainsi : "la substance avant la forme".

Ce vaste chantier comptable, Haulotte l'avait anticipé dès septembre 2003, à travers la mise en place d'un groupe de travail pour évaluer l'impact de l'application de ces normes, impliquant les équipes comptabilité / contrôle de gestion, la Direction informatique et un conseil extérieur (le cabinet Ernst & Young).

"Ce projet a été fédérateur pour le groupe, puisqu'il a nécessité la refonte de nos processus d'arrêté comptable, de nos systèmes d'information, et l'acquisition par nos équipes d'une vision des transactions aux antipodes de ses habitudes" souligne Jacques Benoit.

Les impacts sont nombreux sur la présentation des comptes, "notamment en ce qui concerne les opérations de financement ou de garantie de financement pour le compte de nos clients, poursuit le Group Controller. Ces éléments figuraient jusqu'à présent dans les engagements "hors bilan" - ce qui signifie qu'ils faisaient l'objet d'une simple mention dans nos annexes - ; désormais, ils font partie intégrante de nos bilans."

Autres changements significatifs : les regroupements d'entreprise, l'obligation d'éclater les immobilisations en composants, de les amortir sur des durées d'utilité propres à l'entreprise, et d'y allouer une partie des dépenses de recherche et développement ; enfin, les règles de reconnaissance du chiffre d'affaires sont désormais beaucoup plus strictes.

Et c'est ainsi que les premiers comptes semestriels de Haulotte Group ont pu paraître au format IFRS en septembre 2005, après que l'entreprise eut pris le soin de fournir au marché une information rétrospective aux normes IFRS (bilan retraité IFRS au 1^{er} janvier 2004, compte de résultat retraité 2004, bilan au 31 décembre 2004, note de transition explicitant les impacts du passage des normes françaises vers les nouvelles normes). Un surcroît de clarté que les investisseurs, clients et fournisseurs devraient apprécier...

Haulotte Time est une publication du groupe Pinguely-Haulotte, SA au capital de 4 439 416,8 € - RCS Saint-Etienne B 332 822 485 France
 Directeur de la publication : Alexandre Saubot - Rédaction : Isabelle Laplume - Tél : +33 (0)4 77 29 24 24 - Fax : +33 (0)4 77 29 43 95 - email : ilaplume@haulotte.com
 ISSN en cours. Dépôt légal à parution - Haulotte Time comprend des éditions en français, anglais, espagnol, allemand et italien - Tirage : 10 000 exemplaires.
 Creation-Realisation : Double Impact - Document non contractuel. Reproduction interdite.

