



# RAPPORT / 20 ANNUEL / 22

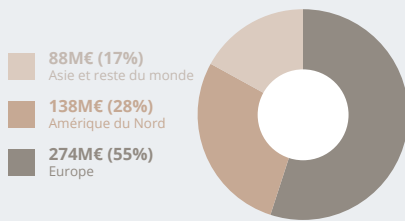
[www.poclain.com](http://www.poclain.com)

**POCLAIN, ETI INDÉPENDANTE, FAMILIALE, FRANÇAISE,  
INDUSTRIELLE, INNOVANTE, INTERNATIONALE**

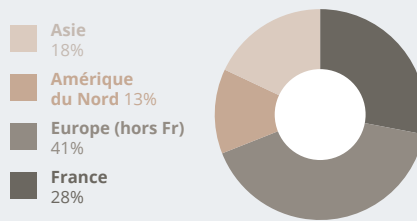


	salariés	chiffres d'affaires	sites de production	filiales commerciales
2005	1 100	170M€	4	11
2020	2 041	313M€	9	19
2022	2 048	500M€	8	16

Chiffre d'affaires 2022



Localisation des collaborateurs



Ressources Humaines

**+** de **44 000 heures** de formation dispensées

**79** Index d'égalité professionnelle **+6** vs 2021

**Innovation**

323 collaborateurs au sein de 8 centres R&D à travers le monde

30M€ de dépenses pour des projets innovants

594 brevets dont 17 brevets déposés en 2022

Lauréat de l'Institut Choiseul « Nouveaux Conquistadors de l'Economie » catégorie « Fers de Lance de l'Innovation »

**Investissements**

27,2M€ investis pour accroître le capacitaire et moderniser nos équipements de production

**Certifications**

ISO 9001 (Groupe)

ISO 14001 ISO 45001 ISO 50001 IATF 16949 (selon les sites industriels)

Croissance du chiffre d'affaires 2022 de **23,7%** à **500,1M€** (versus 2021)



# POCLAIN



**Les Hommes**



**L'Innovation**



**L'International**



**L'Indépendance**

*Innovants et Industriels,  
nous aidons nos clients experts de l'off-road à répondre aux attentes de leurs marchés,  
par des projets, des systèmes et des solutions de transmission de mouvement et de puissance,  
exploitant des composants que nous concevons, fabriquons et améliorons continuellement  
grâce à l'intégration des dernières technologies et de concepts novateurs.*

## LE MOT DU PRÉSIDENT

### 2022, une année riche d'événements et d'aboutissements qui renforcent les fondements même du Groupe et qui ancrent l'entreprise dans le temps long.

*L'année 2022 restera une année particulière pour le Groupe Poclain. Les excellents résultats opérationnels et financiers prolongent ceux de 2021. Ils se doublent du succès de la restructuration actionnariale qui ouvre une période de stabilité de la gouvernance. La transformation de notre Groupe se poursuit activement pour s'adapter au monde qui change et nous renforcer sur les nouveaux marchés de la décarbonation.*



● ● ● ●  
**Laurent BATAILLE**  
Président

Je souhaite remercier les femmes et les hommes qui composent notre Groupe et qui démontrent au quotidien leur engagement et leur passion, nos actionnaires qui nous ont renouvelé leur confiance et aussi nos administrateurs qui nous soutiennent avec bienveillance et exigence sur les chemins du futur.

Les résultats opérationnels exceptionnels sont en effet le fruit de la mise en œuvre sans relâche du plan stratégique Engage2025 défini en 2020, couplée au dynamisme et à l'engagement de tous les collaborateurs. Le marché est porteur mais avoir un bon vent ne réussit qu'à ceux qui sont prêts à s'en saisir et à l'exploiter au mieux. Tous les fronts et tous les métiers ont été particulièrement sollicités par un contexte géopolitique, économique et environnemental très mouvementé.

Les chiffres sont élogieux pour nos équipes. Vous en trouverez quelques-uns dans ce rapport, notamment un chiffre d'affaires de plus d'un demi-milliard d'euros, une rentabilité accrue, 17 brevets déposés gonflant notre portefeuille à 594 brevets, une amélioration très significative de la sécurité au travail avec la division par 5 des jours d'arrêts liés aux accidents, 44 830 heures de formation dans le Groupe, ou encore un investissement constant dans nos équipements de production et dans l'innovation.

Cette réussite coïncide avec celle de la restructuration actionnariale qui s'inscrit

aussi dans une trajectoire de transmission générationnelle. Celle-ci permet au Groupe d'aborder les années à venir avec beaucoup de recul et de sérénité. Soutenue par des partenaires stables et partageant une même vision de l'industrie, Poclain reste résolument une entreprise patrimoniale engagée sur le long terme. Elle a vocation à promouvoir des valeurs fortes, d'humanité, d'innovation, d'indépendance et d'international. Notre entreprise défend l'emploi en France et promeut les métiers de l'industrie. La Fondation Poclain, en préparation en 2022, traduit la volonté de toutes les parties prenantes de s'ancrent dans un territoire, revendiquer son histoire et son héritage.

Aborder l'avenir, c'est aussi anticiper et évoluer. Le Groupe en a fait la démonstration en 2022. D'une part, nous avons cédé notre fonderie à mi-année, avec beaucoup d'attention et de respect pour nos anciens collègues : Technicast a rejoint un groupe italien spécialisé dans la fonderie technique. Mieux que Poclain, celui-ci pourra l'ouvrir sur de nouveaux marchés et lui apporter un support technique et opérationnel. D'autre part, nous avons acquis deux sociétés œuvrant dans les domaines liés à la transition énergétique indispensables pour notre avenir : EMSISO qui conçoit de l'électronique de commande de moteurs électriques, et qui travaille maintenant sur nos futures gammes électriques, et SAMSYS, qui collecte et exploite des données via l'internet des objets et qui nous

permet d'imaginer légitimement des marchés et services encore à façonner.

Notre Groupe pivote. Nos offres liées à la décarbonation se précisent et trouvent leurs premiers débouchés auprès de clients qui nous connaissent et nous font confiance depuis des années. Ce sont des offres hybrides de systèmes de transmissions électrohydrauliques ou des systèmes purement électriques.

Ce rapport conclut une année 2022 passionnante mais exigeante pour tous. Je suis heureux que nous ayons pu partager avec chacun les fruits de ce travail, par notre politique de profit-sharing et par une prime exceptionnelle d'un demi-mois de salaire pour tous les collaborateurs de par le monde, et aussi par un dividende record pour tous les actionnaires qui viennent de s'engager sur le long terme.

*C'est aussi cela l'esprit de Poclain, reconnaître le succès collectif.*

**POCLAIN : UNE HISTOIRE PATRIMONIALE****L'année 2022 acte la recomposition actionnariale et le passage progressif de relais à la 4<sup>ème</sup> génération de la Famille Bataille.**

*Aujourd'hui, nous sommes 5 membres de la 4<sup>ème</sup> génération à être actifs au sein du Groupe : Pierre-Antoine Bataille et Renaud Saboly sont salariés opérationnels dans l'entreprise tandis que Philippine Bronner, Stéphanie Saboly et Charles Bataille sont engagés dans la gouvernance au sein du Comité d'Administration. Laurent Bataille, Président, nous accompagne dans cette transition.*

Nous sommes désormais une quinzaine de membres familiaux actionnaires de Poclain regroupée dans une holding, PowerBat, devenu le nouvel actionnaire de référence du Groupe.

Un conseil de famille a été créé, présidé par Charles. \*

Notre 4<sup>ème</sup> génération a entamé depuis plusieurs années un travail de structuration de sa vision de l'entreprise.

Nous nous positionnons aujourd'hui autour de 4 piliers afin d'assurer la pérennité de l'entreprise :

- 1-** L'excellence opérationnelle et les savoir-faire industriels pour répondre aux évolutions de nos marchés historiques et capter de nouveaux marchés ;
- 2-** Une politique de croissance durable et responsable engagée pour le bien commun notamment à travers la transition énergétique ;
- 3-** Une dynamique de créativité et d'innovation au service de nos clients ;
- 4-** Une politique sociale et managériale veillant à l'épanouissement de ses collaborateurs et au respect de tous ses interlocuteurs.

Dans le respect de nos valeurs, nous œuvrons ensemble avec le Comité d'Administration du Groupe et l'équipe de direction emmenée par Frédéric Michelland, notre Directeur Général. Chacun sur son registre, nous avons à cœur d'assurer la continuité, construire la croissance de demain et écrire avec tous une nouvelle page ambitieuse de l'aventure Poclain.

Enfin, nous souhaitons vous remercier vivement, vous les actionnaires, pour votre fidélité et votre engagement dans cette vision patrimoniale et de long terme.

*Charles, Philippine, Pierre-Antoine, Renaud, Stéphanie*

## Vision de la famille des piliers de l'entreprise



*L'excellence opérationnelle et les savoir-faire industriels pour répondre aux évolutions de nos marchés historiques et capter de nouveaux marchés.*



*Une politique de croissance durable et responsable engagée pour le bien commun notamment à travers la transition énergétique.*



*Une dynamique de créativité et d'innovation au service de nos clients.*



*Une politique sociale et managériale veillant à l'épanouissement de ses collaborateurs et au respect de tous ses interlocuteurs*

(\* ) Le conseil de Famille est constitué de : Charles Bataille, Laurent Bataille, Philippine Bronner, Pierre-Antoine Bataille, Renaud Saboly, Stéphanie Saboly

## LE MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

### De nouveaux records ont été atteints en 2022 en termes de niveau d'activité et de résultats financiers.

*Pour la toute première fois de son histoire, le Groupe Poclairn atteint un chiffre d'affaires de plus de 500M€ avec une croissance significative de la marge opérationnelle et une forte génération de liquidités. Ces résultats ouvrent la voie du désendettement.*



● ● ● ●  
**Frédéric MICHELLAND**  
Directeur Général Groupe

Dans un contexte complexifié par le conflit russo-ukrainien, une chaîne d'approvisionnement perturbée, une inflation élevée, des tarifs énergétiques prohibitifs et des prix de matières premières haussiers, l'engagement indéfectible de l'ensemble de nos équipes a contribué à l'atteinte de ces résultats.

Plusieurs succès sont à souligner pour l'année 2022 :

- Le volume produit est supérieur de 20% à celui de 2021, alors que le rebond était déjà très significatif à la sortie du confinement,
- Les équipes commerciales ont réalisé un travail remarquable en répercutant dans les prix de vente la forte hausse des coûts des matières premières. Les marges ont ainsi été protégées,
- Grâce au programme Sécurité déployé tout au long de l'année et la multiplication des visites sécurité aux postes de travail, le nombre d'accidents au sein des sites industriels a fortement baissé : le LTIR (\*) a reculé à 0,7 en décembre 2022 contre 4 en janvier.

Pour ces bons résultats, nous avons voulu saluer et récompenser l'implication de nos collaborateurs, en France et à l'International, par l'octroi d'une prime exceptionnelle équivalente à un demi-mois de salaire.

Au-delà de cette performance inédite, plusieurs événements ont marqué l'année 2022 :

- La finalisation, au cours du premier trimestre, de notre reconstitution actionnariale ainsi que la restructuration de notre endettement avant la forte remontée des taux d'intérêt, ce qui nous permet aujourd'hui de détenir une dette avec une maturité allongée et des conditions de financement favorables,

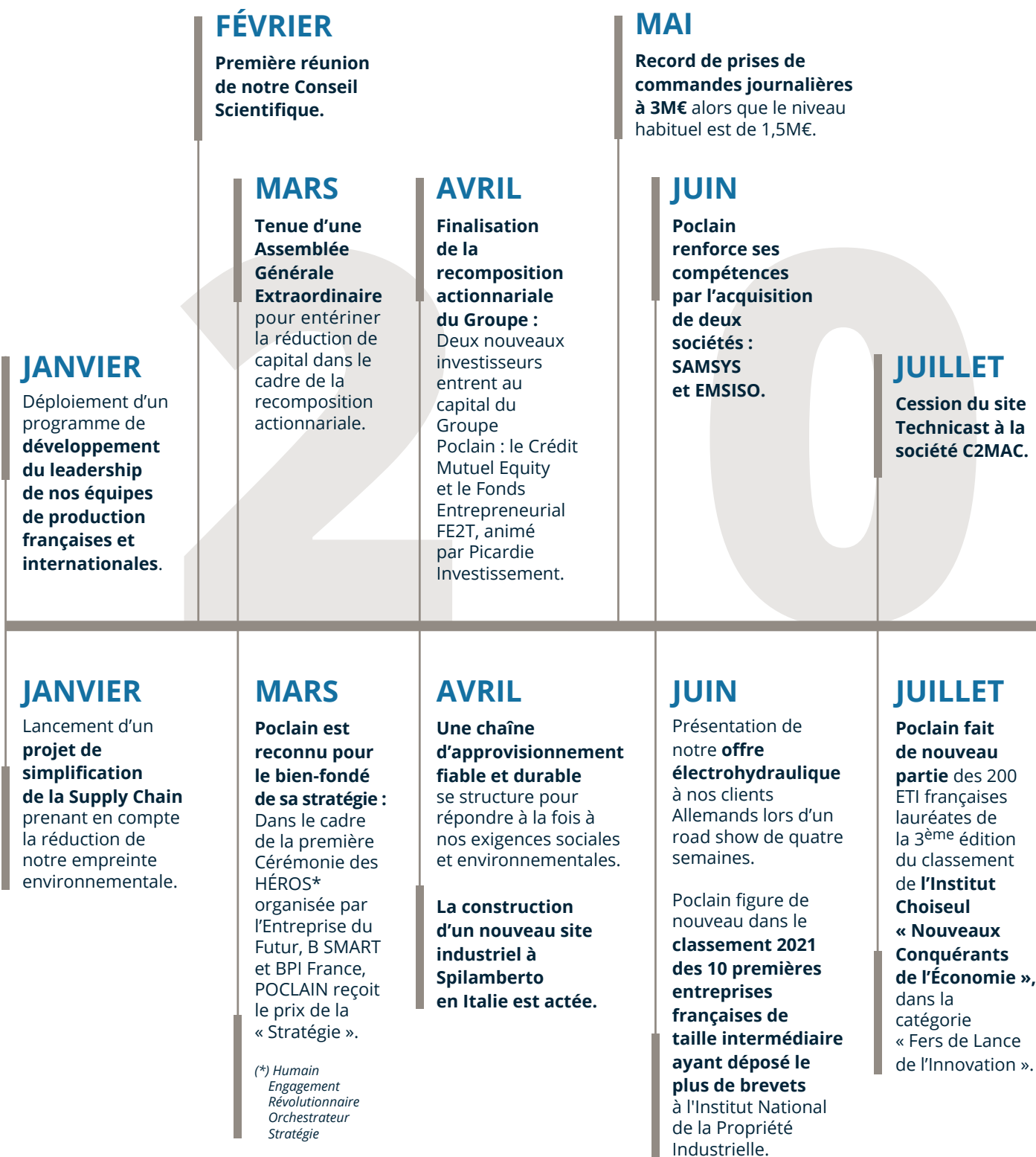
- Nous avons cédé notre activité de fonderie, Technicast, en juillet avec des conditions financières plus favorables que celles que nous aurions pu espérer trois ans plus tôt, ceci grâce au redressement financier de cette activité mené en 2021 et 2022,
- Nous avons procédé à l'acquisition de deux sociétés technologiques : SAMSYS, société française, spécialisée dans la conception et la fabrication de boîtiers de capture de données et EMSISO, société slovène experte en conception et fabrication de variateurs.

(\*) LTIR : Lost Time Injury Rate : Nombre d'accidents avec arrêt rapporté à 200 000 heures annuelles (intérimaires compris).

*Nous débutons 2023 avec un carnet de commandes équivalent à 10 mois d'activité. Grâce aux investissements industriels, notre capacitaire s'est accru et nos retards de production se sont résorbés progressivement au cours du second semestre 2022. Toutes les conditions sont remplies pour démarrer correctement la nouvelle année.*



## QUELQUES FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2022





## AOÛT

Grâce à notre **nouveau centre de formation virtuelle (DOJO)**, chaque nouvel opérateur bénéficie d'une intégration personnalisée de quelques jours.

## OCTOBRE

Notre politique commerciale évolue et se renforce sur **l'intimité clients et la vente de valeur**.

Célébration des **30 ans du site de Brno en République Tchèque**.

Présentation de notre **offre électrohydraulique** à nos clients polonais et tchèques.

## NOVEMBRE

Célébration des **20 ans du site de Shanghai en Chine**.

Démarrage des **travaux de génie civil du nouveau site industriel de Spilamberto en Italie**.

## DÉCEMBRE

**Nette amélioration de nos résultats Sécurité** : le LTIR\* de janvier (4,0) recule à 0,7 en décembre.

*(\*) Lost Time Incident Rate - Taux d'accidents avec arrêt de travail*

**Nette amélioration de nos délais de livraisons** : contre 48 semaines début 2022, ces délais sont, fin décembre, de 24 semaines pour les moteurs et les valves et de 36 semaines pour les pompes.

## SEPTEMBRE

Suite au conflit russo-ukrainien, **la filiale commerciale, sise à Moscou, est mise en sommeil**. Les salariés russes qui le souhaitent sont expatriés en Allemagne en compagnie de leur famille.

## OCTOBRE

**Poclain est de retour en présentiel sur les salons internationaux**, lieux incontournables pour rencontrer des acteurs clés mondiaux.

**Un programme est lancé en matière de gestion des Ressources Humaines** comprenant des chantiers variés (politique de recrutement, de fidélisation, de gestion des compétences...).

## DÉCEMBRE

Notre **chiffre d'affaires** atteint, de nouveau, un niveau record à **500M€**.

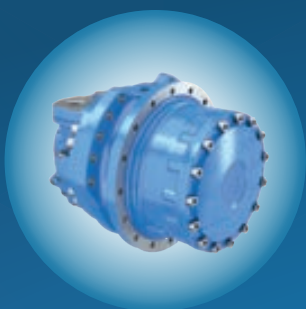
Une **prime exceptionnelle représentant un demi-mois de salaire** est octroyée à tous les collaborateurs du Groupe. Elle vient en sus des versements accordés dans le cadre de l'accord d'intéressement et de participation aux bénéfices.

## NOVEMBRE

Pour épauler temporairement les sites tchèque et italien qui font face à une très forte activité, **des opérateurs indiens, formés à Pondichéry, viennent renforcer les équipes de production de Brno et Gaggio**.

**LOCALISATION DE NOS SITES INDUSTRIELS,  
FILIALES COMMERCIALES ET BUREAUX D'ÉTUDES**

**Composants  
de nos systèmes**



Moteur



Pompe



Valve



Électronique  
de commande



**Localisation de nos 8 sites industriels**

**Verberie**  
France

**Marnaz**  
France

**Gaggio**  
Italie

**Ziri**  
Slovénie

**Brno**  
Rep. Tchèque

**Yorkville**  
États-Unis

**Shanghai**  
Chine

**Pondichéry**  
Inde



## NOTRE PLAN STRATÉGIQUE SHIFT-UP ENGAGE 2025 PROGRESSE SIGNIFICATIVEMENT

### De nouvelles avancées marquent l'année 2022 pour l'ensemble des 3 axes : RENFORCER, PILOTER, PIVOTER.

#### RENFORCER

Dans un contexte de marchés chahutés et de fortes pressions sur l'appareil de production, il était fondamental de poursuivre les efforts visant à renforcer les fondamentaux du Groupe.

Deux initiatives majeures dans le domaine de la **Production** ont été lancées en 2022 afin d'améliorer nos performances Sécurité et l'organisation de nos équipes de production.

Un vaste programme Sécurité a été mis en œuvre. Avec le soutien d'un conseil externe, l'ensemble du personnel concerné, en France et à l'International, a bénéficié d'une formation en matière de sécurité au travail. Le Comité de Direction du Groupe a lui aussi suivi cette formation. Le nombre de visites de sécurité au sein de tous les sites industriels a été multiplié par quatre ce qui a permis d'améliorer de manière significative notre performance Sécurité : le LTIR\* a reculé de 3,46 à 1,12 entre le premier et le second semestre 2022. Notre objectif est d'atteindre rapidement un niveau de LTIR de 1,5 en 2023.

La mise en place d'organisations unifiées a responsabilisé davantage les équipes de production : elles sont désormais pilotées par des superviseurs et des team captains aux rôles et responsabilités clarifiés. Les flux de production sont plus fluides et notre réactivité face aux problèmes progresse.

Dans le domaine du **Design**, les travaux engagés par notre bureau d'études pour homogénéiser les designs de nos moteurs et les rendre plus robustes se sont poursuivis. Trois chantiers prioritaires ont été retenus :

- Robustesse et réduction de la diversité des freins,
- Productivité et disponibilité de la matière (cames et blocs),
- Fabrication liée aux étanchéités internes et externes.

En 2023, l'activité sera consacrée au déploiement au sein des usines. À terme, des travaux équivalents seront lancés pour les pompes et les valves.

#### PILOTER

L'axe Pilotage a fait l'objet d'une attention particulière tant sur la thématique « Go to Market » que sur « L'offre Produits ».

Pour son **approche commerciale**, le Groupe s'est fait accompagner par un conseil externe pour adapter sa politique commerciale aux nouveaux enjeux. Les travaux entrepris concernent quatre thématiques :

- Le renforcement des rituels et des pratiques de l'équipe commerciale,
- L'amélioration du processus de planification d'activité et du plan d'action commercial,
- Le développement d'une méthode de vente orientée davantage sur la valeur,
- L'amélioration de l'approche des grands comptes avec la mise en place de plans de compte structurés autour des enjeux commerciaux et des techniques de nos clients.

Les équipes commerciales sont progressivement formées à ces nouvelles méthodes et process. Cette initiative a permis d'identifier des key accounts et de réaliser les premiers plans de compte intégrant les feuilles de route technologiques des clients. Le plan d'action commercial du Groupe a servi de base à la construction du plan stratégique 2023-2027.

En matière d'**Offres Produits**, le portefeuille des solutions hydrauliques a fait l'objet d'une revue critique afin d'identifier des produits à substituer progressivement sur la durée du plan. Cette décision était motivée soit par un design jugé insuffisamment robuste, soit par la difficulté voire l'impossibilité d'avoir accès à certains composants ou matières, des volumes anecdotiques ou bien encore par une extrême diversité/complexité injustifiée...

L'impact net en termes de chiffre d'affaires sur la durée du plan 2023-2027 devrait être modéré. Afin de servir nos clients, l'essentiel de ces produits sera remplacé soit par de nouveaux projets/produits, soit par des produits existants adaptés.

En parallèle, le Groupe s'est attaché à clarifier les objectifs et les modalités de développement d'offres de référence pour certains de ses clients. L'idée, sous-jacente, est de promouvoir pour certaines applications des produits ou solutions plus génériques de manière à concentrer les ressources du Groupe sur les produits ou offres qui nécessitent réellement une personnalisation poussée, valorisée pleinement par le client. Le succès commercial de ces nouvelles offres dépendra de notre capacité à offrir des prix à la fois très compétitifs et des délais de livraison plus courts.

#### PIVOTER

Les grandes initiatives enclenchées par le Groupe au moment du lancement du Plan Engage 2025 concourent à la conquête de nouveaux périmètres de croissance.

Au **niveau régional**, l'Amérique du Nord continue d'être une zone de croissance forte pour le Groupe et cela aussi bien pour les comptes nationaux que pour les grands comptes internationaux (Global Accounts). Bien que cette zone représente moins de 30% des ventes globales du Groupe, elle génère près des deux tiers de la croissance additionnelle enregistrée en 2022.

Aussi, les efforts des équipes ont porté sur :

- Le développement d'une intimité commerciale forte auprès de nouveaux clients clés,
- La défense de notre leadership et de nos parts de marché, alors que la concurrence s'intensifie,
- Le démarrage série de nouveaux projets pour deux clients américains majeurs.

En Asie, les équipes se sont avant tout attachées à préserver les marges dans un nouveau contexte concurrentiel accru pour le moteur à came. Dans le même temps, elles ont développé le volume d'affaires avec des comptes clés présents au Japon, en Corée et aux États-Unis ainsi que l'activité de la compaction en Inde et en Chine avec une offre packagée moteur et pompes.

Parallèlement à la promotion de ses activités classiques d'après-vente, le Groupe a travaillé sur la construction d'une offre de **Remanufacturing** dont l'objectif est de remettre à neuf un produit sur la base des spécifications du produit initial en combinant des composants usagés, des éléments réparés ou des composants neufs lorsque la remise en état n'est pas possible. La mise en place de cette offre nécessite la définition d'un process très strict de « remanufacturing », d'une valorisation des différents composants pouvant faire l'objet d'une reprise ainsi que l'établissement de tables de prix.

L'intérêt de certains grands comptes pour cette nouvelle offre se confirme et correspond à la **démarche d'économie circulaire** dans laquelle le Groupe désire s'inscrire.

Les **Services** enrichissent leur offre autour des activités de « Connected Engineering » et de « Pro Monitoring ». Les constructeurs de machines, notamment dans le cadre de leurs activités de résolution de problèmes, prototypage et diagnostic d'électrification, ont démontré un intérêt particulier pour le service Connected Engineering. Les offres du service Pro Monitoring font l'objet de travaux complémentaires sur la compression des données et les analyses embarquées. L'acquisition de la société SAMSYS, début 2022, permet au Groupe de détenir son propre boîtier de capture de données avec sa plateforme associée.

Les travaux dans le domaine de l'**Électromobilité** ont fortement avancé. Ceci est d'autant plus important que les retours du salon de la BAUMA (consacré aux machines de construction et d'exploitation minière) confortent l'idée de la forte progression des machines compactes vers l'électrification.

Dans le domaine de l'électro-hydraulique, le jalon pour une architecture spécifique a été validé ce qui impulse le passage en série. Un prototype de petit compacteur a été exposé lors du salon de la BAUMA tandis que la mini-chargeuse électro-hydraulique a été présentée à de nombreux clients à l'occasion de différents roadshows en Europe et en Chine. Cette mini-chargeuse a fait l'objet d'une première commande présérie.

Dans le domaine de la roue tout électrique (e-drive), le design du premier prototype a été finalisé et ses composants ont été fabriqués pour un assemblage final prévu en janvier 2023. Les stratégies de contrôle de l'e-drive ont été validées et le concept a été présenté à quelques équipementiers qui ont marqué un vif intérêt pour le projet valorisant le bénéfice apporté en termes de compacité.

Depuis octobre, avec le contrôle majoritaire d'EMSISO, fabricant slovène de variateurs, le Groupe possède la maîtrise d'une des briques essentielles de la chaîne de transmission électrique.

Dans le domaine du **nouveau moteur hydraulique**, les travaux portent sur des ruptures technologiques afin de conserver notre leadership. L'innovation est une composante principale de notre ADN et l'hydraulique un marché capital. Le maquetage et les essais ont démontré l'atteinte des objectifs et permettent de démarrer la phase de conception.

Quelques clients européens ont déjà fait part de leur souhait d'être associés au projet à travers un co-développement.

*Le chantier **Conduite du changement** est relancé : les attendus managériaux sont clarifiés et une formation « Manageur » est en cours de déploiement. Cette initiative renforcera les compétences managériales nécessaires à l'amélioration de la performance d'équipes, le développement des collaborateurs et in-fine la conduite du changement. L'ambition est de favoriser un environnement propice à la confiance, l'appropriation des sujets, la responsabilité individuelle et collective ainsi que la créativité et l'innovation.*

L'ensemble de ces actions se poursuivra en 2023. Un accent tout particulier sera mis sur l'axe Piloter compte tenu du caractère structurant de certaines de ces initiatives (à l'exemple des chantiers Go to Market et Offres de référence) dans la mesure où le succès de leur mise en oeuvre conditionne à la fois la réussite des programmes et la qualité du service au client.

(\*) LTIR : Lost Time Injury Rate : Nombre d'accidents avec arrêt rapporté à 200 000 heures annuelles (intérimaires compris).



## Acquisition de deux entreprises stratégiques pour Poclair : SAMSYS et EMSISO

*L'acquisition de deux entreprises stratégiques, EMSISO et SAMSYS, renforce nos compétences en électronique de puissance, dans le contrôle du moteur électrique et dans le domaine de l'IoT (Internet des Objets). Ces compétences nous confèrent une plus grande capacité à répondre aux besoins de nos clients et à préparer notre future offre de valeur.*

Nous pérennisons les compétences développées au cours des deux années passées autour de la Data et du Digital avec maintenant une taille critique acceptable autour de ces sujets. Le Groupe est convaincu qu'elles joueront un rôle de plus en plus important dans ses succès futurs.

Poclair entretient une filière d'expertise en prenant part à de nombreuses conférences sur des sujets scientifiques et les thèmes de l'hydraulique et de la mécanique.

Le Conseil Scientifique, dont la première réunion s'est tenue en février 2022, se pérennise avec un rythme de deux séances annuelles et des premiers travaux menés sur des sujets de revêtements, de matériaux et de technologies batterie.

Dans le cadre du plan stratégique, il est également prévu d'acquérir de nouvelles compétences dans la conception de moteurs électriques au cours de l'année à venir.

Ces compétences clés permettront de proposer des solutions innovantes et performantes à nos clients en continuant d'évoluer vers notre nouvelle offre de produits et services.

### Version française du témoignage de A.P

*L'année 2022 n'a pas été une année ordinaire pour EMSISO. En fait, ce fut un tournant, qui restera gravé dans l'histoire de nos opérations.*

*Jusque-là, nous avions grandi de manière organique, acquis des connaissances technologiques et, de manière générale, nous nous positionnions et étions perçus comme une petite entreprise agile. Cependant, il était devenu de plus en plus clair pour nous, qu'avec nos produits, nous entrions dans un domaine partiellement adressé par des entreprises plus grandes, ce qui impliquait des risques commerciaux importants.*

*En début d'année, suite à différents événements, le Groupe Poclair s'est montré intéressé par l'acquisition de tout ou partie de notre entreprise. De notre point de vue, il ne pouvait pas y avoir de meilleurs timing et partenaire.*

*Les formalités se sont poursuivies, et en fait, nous avons fonctionné au sein de EMSISO tout au long de l'année comme si nous faisons déjà partie du Groupe Poclair.*

*Beaucoup de choses ont changé, et il y a encore beaucoup de travail qui nous attend. Les excellents conseils de la direction de Poclair nous ont aidés à définir une nouvelle vision pour notre technologie, nos produits et notre business. Nous avons réorganisé nos départements, abandonné tous les projets non stratégiques et nous nous sommes concentrés sur le fait de*

*devenir une entreprise qui offre des produits de haute technologie pour contrôler les moteurs électriques en moyenne série, dans les applications OffRoad, industrielles et marines.*

*EMSISO est et restera toujours une entreprise axée sur l'ingénierie. C'est pourquoi, nous sommes particulièrement fiers d'avoir développé en six mois l'électronique de puissance pour le Prototype A du projet e-Wheel. Celui-ci représente le point d'entrée pour Poclair dans le monde des véhicules full électriques. Il n'y a rien de mieux que de terminer l'année avec le plaisir de voir les premières rotations de cet e-Wheel pilotées par l'électronique EMSISO.*

*En fait, en 2022, plus de ressources ont été investies dans le développement de nos propres produits qu'au cours de ces dernières années. Nous avons ainsi lancé le premier contrôleur EmDrive de deuxième génération, mis deux autres contrôleurs en phase de validation de produit et introduit avec succès une nouvelle plateforme logicielle qui couvre tous les produits et projets de développement. Cela ouvre également des perspectives pour l'année prochaine avec la vente et la commercialisation de contrôleurs de deuxième génération, de préférence dans le cadre de solutions complètes offertes par Poclair.*

*Ce n'est pas tous les ans qu'on se sent plus jeune à la fin de l'année qu'à son début. Et, les relations sincères avec la direction de Poclair et les objectifs clairs pour l'avenir ont grandement contribué à cela.*

## Témoignage

*The year 2022 was not an ordinary year for Emsiso. In fact, it was a turning point that will be recorded in every history of our operations. Until that year, we had grown organically, acquired technological knowledge, and generally lived up to the description of an agile small company. However, it had become increasingly clear to us that with our products, we were entering a field partially covered by larger companies, which entailed significant business risks.*

*Due to a series of circumstances, in the beginning of the year, there was interest from the Poclair group in acquiring ownership in our company. At least from our perspective, the timing and partner could not have been better. The formal procedures continued throughout the year, and in fact, we operated within the company throughout the year as if we were already part of the Poclair group.*

*A lot has changed, and much work still awaits us. The excellent advices of the Poclair management has helped us to create a new perspective on technology, products, and business. We reorganized our departments, abandoned all non-strategic projects, and focused on becoming a company that offers high-tech products for controlling electric motors in medium series, i.e., in off-road, industrial, and marine applications.*

*Emsiso is and will always be an engineering-driven company. That is why we are particularly proud that in six months, we developed electronics for the A prototype project eWheel, which represents the ticket to the world of clean electric vehicle propulsion within the Poclair group. There is nothing better than to toast at the end of the year with the phrase "It spins".*

*In fact, more resources were invested in the development of our own products this year than in the past few years combined. Therefore, we launched the first EmDrive second-generation controller, put two additional controllers into the product validation phase, and successfully introduced a new SW platform that covers all products and development projects. This also outlines our path in the next year - to commercialize and sell as many second-generation controllers as possible, preferably as part of comprehensive solutions offered by the Poclair group.*

*It doesn't happen every year that you feel younger at the end of the year than at the beginning. And sincere relationships with Poclair leadership and clear goals for the future have contributed greatly to this.*



A.P  
Dirigeant de la société EMSISO



## Témoignage

Ce partenariat renforce notre volonté de coopérer et d'accompagner les constructeurs de machines. Notre expertise et notre bureau d'études permettent à ces acteurs de se tourner vers de la télémétrie optimisée, en remontant les données nécessaires au bon fonctionnement de leurs machines.

Les constructeurs, clients de Poclair, vont ainsi bénéficier de services digitaux innovants dès la phase de prototypage et de design d'une nouvelle machine jusqu'à sa vie en série. Ils pourront ainsi développer et proposer des services à haute valeur ajoutée répondant aux besoins métiers de leurs propres clients.

Poclair nous permet d'avoir une certaine légitimité auprès de nos clients historiques et nos nouveaux prospects. Les partages d'expérience entre nos entreprises apportent une stabilité et une optimisation dans la gestion des données sur l'usage et la gestion des machines. Historiquement, Samsys était présent sur le marché agricole français, et grâce à Poclair d'autres marchés vont s'ouvrir prochainement.



R.T  
Directeur des Nouvelles Technologies – SAMSYS



## Témoignage

Poclair a connu en 2022 plusieurs opérations structurantes pour le Groupe, au titre desquelles les prises de participation dans les sociétés Emsiso et Samsys ont été particulièrement importantes par leur aspect stratégique pour le développement des activités du Groupe.

L'un des enjeux d'une prise de participation est pour les partenaires d'organiser leur future « vie commune » par une gouvernance et des jalons appropriés aux objectifs poursuivis. Avec Samsys comme avec Emsiso, les visions étaient alignées dès l'origine et la définition de ce cadre s'est faite de manière fluide.

Il s'agit aujourd'hui de poursuivre une intégration déjà bien amorcée, et d'apporter un support visant à une harmonisation progressive et souple avec les processus du Groupe. Nous prenons le temps d'appréhender les enjeux et de prioriser les actions à mener. L'objectif est de structurer suffisamment les activités pour accompagner les ambitions de tous,

en prenant garde à ne pas entraver une nécessaire agilité.

Les bénéfices sont mutuels, avec de belles opportunités pour les équipes de Poclair de grandir en se confrontant à des problématiques nouvelles liées à ces activités.



É.T  
Directrice Juridique Groupe Poclair



er3  
emission



POCLAIR

## Repositionnement stratégique de notre offre

Lancés en 2020, quatre programmes stratégiques technologiques visent à transformer l'offre du Groupe pour l'adapter à un environnement en pleine mutation.

### CONTRIBUER AU NET ZÉRO LE PROGRAMME « ÉLECTROMOBILITÉ »

Des réalisations concrètes pour électrifier les machines de nos clients :

- Le lancement commercial de notre offre électrohydraulique « e+h » qui hybride les technologies électriques et hydrauliques dans des transmissions zéro émission,
- De nombreux roadshows clients à travers l'Europe, qui se poursuivront en 2023 aux Etats-Unis et en Chine,
- Les premières commandes série, à livrer en 2023, de notre transmission « e+h »,
- Le choix de Poclain par un grand constructeur pour le développement d'un prototype électrohydraulique d'une de leurs machines, reconnaissance d'une expertise de systémier et de gestion de projet,
- La fabrication de nos premiers prototypes d'e-Wheel, le moteur électrique directement intégrable dans les roues, concrétisation d'un travail collaboratif des équipes sur un planning ambitieux et bénéficiant déjà des technologies de EMSISO, la société acquise à la fin du premier semestre 2022.



#### Témoignage

Grâce à la performance de nos machines d'essai, nous avons démontré au client notre capacité à mettre en œuvre les technologies électriques dans les transmissions, ainsi que notre maîtrise des compétences multiples nécessaires au métier de systémier, depuis la collecte des profils de mission à la transformation physique de la machine en passant par l'étude d'intégration.



Établir cette confiance a été décisif dans son choix de nous confier le développement de sa nouvelle machine « e+h ».

P.R.

Directeur Programme e-Mobilité



### ACCROÎTRE L'EFFICIENCE ÉNERGÉTIQUE LE PROGRAMME « NOUVEAUX MOTEURS À CAME »

La compétition s'accélère sur la technologie des moteurs à came, confirmant notre stratégie d'innovation pour maintenir notre leadership technologique. L'efficacité énergétique hydraulique globale du système de transmission sera un enjeu majeur. Dans ce domaine, deux projets sont en cours dont :

Un projet visant à optimiser le dimensionnement des moteurs pour une meilleure efficacité globale.

- Forte accélération du planning, avec le passage en un an d'un concept très innovant à une maquette opérationnelle,
- Tests en laboratoire de la maquette et validation positive de l'atteinte des performances attendues sur bancs d'essais,
- Équipement d'un compacteur de chantier et validation positive en situation réelle des performances attendues,
- Identification de clients pilotes et début des collaborations. Objectif : équiper leurs machines au plus tôt.

Un projet visant à fournir la puissance requise au point de rendement optimal.

- Premiers échanges clients sur la base d'études systèmes permettant de comprendre la proposition de valeurs et les enjeux des clients sur ces applications,
- Travaux sur la définition des options, notamment celles liées à l'intégration de capteurs et d'intelligence au sein du moteur.





## REPOUSSER LES LIMITES D'USAGE DES CAMIONS LE PROGRAMME « ADDIDRIVE »

La démocratisation de « Addidrive » solution sans équivalent de motricité améliorée « on demand » pour les camions souffre de la conjoncture qui freine son développement.

- 2022 a connu une intense activité de présentations et discussions avec de nombreux constructeurs de camions en Europe et aux USA sur la technologie et les bénéfices de la solution Addidrive,
- Les tensions sur la fourniture de gaz, remettent en question le lancement des modèles gaz chez les constructeurs et ont conduit au report d'une version AddiDrive dédiée à ce segment de marché,
- La montée en puissance des enjeux de décarbonation entraîne la priorisation et la focalisation des ressources d'ingénierie des clients sur les travaux d'électrification de leurs gammes actuelles, notamment les gammes de camions de distribution. L'enjeu conjoncturel n'est pas l'ajout de nouvelles fonctionnalités. La réalisation d'un prototype « Proof of Concept » d'une version e-addidrive est reportée même si le concept a retenu l'attention de nombreux constructeurs.

## DÉVELOPPER DES OFFRES INÉDITES EN EXPLORANT LES POTENTIELS OUVERTS PAR LA DATA ET L'INTERNET DES OBJETS (IOT) LE PROGRAMME « CONNECTED SERVICES »

Quelques progrès encourageants et encore beaucoup d'incertitudes dans un environnement concurrentiel, technologique et marché mouvant.

- Prise de participation dans SAMSYS, start-up lilloise spécialisée dans l'internet des objets (IoT), l'acquisition de données et l'intelligence artificielle. Son métier consiste à équiper des machines agricoles de boîtiers qui collectent et transmettent des données variées, et à exploiter ces données pour, par exemple, rendre possible la facturation de location de matériel en fonction de leur usage réel.
- Cette prise de participation permet d'accéder à des briques technologiques qui rendent Poclair légitime et accélère les développements internes.
- Premières ventes d'une offre « connected engineering » qui permet aux clients de mieux connaître le comportement en usage de leurs équipements et ainsi de concevoir correctement l'électrification de leurs machines.

- Exploration d'une offre de PRO-Monitoring (Poclair Real-time Operation Monitoring) visant à optimiser l'utilisation et la maintenance des matériels, améliorer la productivité et réduire les coûts de possession pour le client final.



### Témoignage

Le partenariat entre Poclair et Samsys a déjà produit un premier effet positif d'accélérateur puisque nous nous reposons aujourd'hui en grande partie sur la solution matérielle, l'infrastructure IT et la plateforme web de Samsys pour développer notre offre « Connected Engineering » dédiée aux équipementiers ainsi que notre offre dédiée aux machines de série.

Notre travail commun en toute transparence, le partage de nos expériences et de nos expertises nous permettent de mettre en avant un positionnement particulièrement intéressant pour nos clients : notre capacité à collecter et analyser les données, associée à une connaissance approfondie des applications et des machines. Notre légitimité commune à proposer des services autour des données n'en est que renforcée.

Samsys nous a également permis d'ouvrir une nouvelle fenêtre donnant accès aux utilisateurs finaux des machines que nous équipons. Au-delà des OEM, la connaissance des attentes et de l'usage des machines sur le terrain est précieuse pour pouvoir imaginer les services de demain. C'est l'approche adoptée par Samsys pour le marché agricole, que nous nous efforcerons d'appliquer ensemble à nos autres marchés historiques.



S.N

Marketing Programme Services



## BREVETS

Les brevets déposés couvrent un périmètre géographique défini d'après les marchés utilisateurs et les sites de production de nos concurrents.

Le budget alloué aux nouveaux dépôts et à l'entretien des brevets existants est d'environ 700K€ par an.

Poclair dépose en moyenne annuelle 15 brevets.

## INNOVATION

Notre politique « Etudes Avancées - Innovation » se structure autour de trois enjeux majeurs :

- La révolution des usages des machines pouvant modifier leurs architectures,
- L'électrification de ces machines et leur connectivité,
- La pression environnementale au travers des réglementations et des attentes de nos parties prenantes.

Nos collaborateurs R&D sont répartis au sein de deux entités : la division Design, Industrialisation et Projets (DIP) et la division Solutions et Technologies (S&T). De diverses nationalités, ils possèdent une expérience moyenne d'au moins 10 ans.

## DÉVELOPPEMENTS COMMERCIAUX STRATÉGIQUES

Lancés en 2020, trois programmes stratégiques visent à développer des marchés à fort potentiel pour le Groupe

### DÉVELOPPER LA PART DE MARCHÉ SUR LE CONTINENT NORD AMÉRICAIN LE PROGRAMME « AMÉRIQUE DU NORD »

Ce marché est en très forte croissance.

- Rapide développement sur le marché des travaux publics, notamment sur les gammes à forts volumes. Ces gammes exigeantes requièrent un haut niveau de fiabilisation des produits.
- Lancement série du moteur MG25 et des valves HCC200, à destination du marché agricole, et plus particulièrement celui des moissonneuses-batteuses. Le premier client de ces moteurs est un acteur américain majeur.

### DÉVELOPPER LA PART DE MARCHÉ DU GROUPE EN ASIE-PACIFIQUE LE PROGRAMME « APAC »

Ce marché est très concurrentiel et requiert des choix de développement structurants.

L'économie chinoise a encore été fortement impactée en 2022 par les politiques sanitaires anti-Covid. Dans ce contexte, le marché, faiblement dynamique, s'est caractérisé par le développement des concurrents chinois pour leur marché local, avec des moteurs à came plus matures inspirés des moteurs Poclain. Un grand concurrent a également annoncé un investissement majeur en Chine afin d'y produire son propre moteur d'après cette technologie.



#### Témoignage

La force de vente nord-américaine couvre un territoire de plus de 8 millions de kilomètres carrés et plus de 300 clients. Les ventes réalisées au sein de cette zone représentent un tiers du chiffre d'affaires mondial de Poclain. Nous y parvenons grâce à des relations de proximité entretenues de longue date avec nos clients stratégiques, clés et régionaux. Nous leur offrons une expérience de qualité en matière de produits, d'assistance technique et de logistique.

Nos clients apprécient nos produits traditionnels et font confiance à Poclain alors que nous lançons de nouveaux produits tels que le MT07, le ML04, le MG25, de nouvelles valves de freinage et, bien sûr,



nos offres d'électromobilité et de services connectés. Ces clients fabriquent des machines qui nourrissent le monde, construisent de nouvelles maisons, des routes, des chemins de fer et des infrastructures d'envergure.

Nous sommes fiers des relations étroites que nous entretenons avec nos clients. Ces relations sont basées sur l'expérience globale de Poclain et sur le travail acharné de tous les membres de l'entreprise, depuis la conception jusqu'aux expéditions, en passant par le service après-vente. Qu'il s'agisse du personnel d'exploitation qui veille à la propreté de nos usines, de l'opérateur qui fabrique le produit et s'assure de sa qualité ou des responsables logistique qui veillent à ce que nos produits soient correctement livrés dans les temps, tous jouent un rôle dans le service que nous offrons à nos clients. Du début à la fin, des collègues dévoués contribuent à l'expérience du client et au succès de Poclain.

Chez Poclain, le travail que nous accomplissons chaque jour est important !

M.C

Responsable Ventes et Marketing Zone Amérique du Nord



- Poclain se focalise sur une dizaine de focus markets uniquement, adaptés aux atouts de notre Groupe,
- Sur ces « focus markets », le travail se concentre sur le pricing et la recherche de volume, sur la réduction des coûts, et sur le développement de solutions systèmes.

## FAIRE DE L'AFTER-MARKET UN RELAIS DE CROISSANCE LE PROGRAMME « SERVICE APRÈS-VENTE »

### Économie circulaire - Développement de l'offre REMANufacturing de remise à neuf de moteurs.

Une Supply Chain dédiée est nécessaire pour le retour des moteurs. L'offre se développe donc dans un premier temps en partenariat avec les donneurs d'ordre, en s'intégrant dans leur propre projet d'économie circulaire.

L'analyse de faisabilité économique est en cours avec deux grands donneurs d'ordre aux USA et en Europe. Un projet portant sur 100 moteurs est déjà lancé avec un client Finlandais.

### La réparation, un business autant qu'un service client.

Le réseau européen a été rationalisé : fermeture de deux centres Poclair, transfert de leur activité à Brno et élargissement du nombre de centres partenaires agréés en Allemagne.

### Capitaliser sur la vente de pièces de rechange.

Le développement des ventes passe par l'amélioration du taux de service. La rationalisation des kits de rechange pour les moteurs MS a permis d'augmenter de 24% la disponibilité des produits sur stock.



### Témoignage

Poclair a produit plus de 3 millions de moteurs radiaux au cours des dix dernières années. Il est maintenant temps de travailler au potentiel que représente la remise à neuf de certains moteurs et rompre le cycle du renouvellement par du neuf. Grâce au processus de refabrication, nous parvenons à transformer les "noyaux" en fin de vie (moteurs renvoyés sur le terrain) en produits aussi bons que des produits neufs, prêts pour un second cycle de fonctionnement. Un concept gagnant-gagnant-gagnant pour l'environnement, nos clients et notre entreprise. En procédant à la refabrication de nos produits, nous réutilisons et refabriquons activement la plupart des composants fabriqués à partir d'acier et de pièces moulées. Le processus de fabrication de nouveaux composants, tels que

l'hydrotorque ou l'hydro-base, nécessite une quantité importante d'énergie provenant de la fabrication de l'acier, du moulage ou du forgeage, de l'usinage et du traitement thermique.



Grâce au programme de remise à neuf, nous économisons l'énergie de toutes ces activités et nous protégeons les ressources naturelles, car chaque étape de la production d'un nouveau produit nécessite une quantité importante d'eau et génère des émissions de CO<sub>2</sub>.

Le REMANufacturing modifie partiellement notre modèle d'entreprise en transformant l'économie linéaire en économie circulaire.

Le programme de reconditionnement soutient activement la charte de responsabilité sociale de l'entreprise de Poclair, car il s'inscrit dans le cadre d'une consommation et d'une production responsables.

Grâce à ce programme, nos clients et utilisateurs finaux peuvent réaliser des économies, le coût d'une unité remanufacturée étant inférieur à celui d'une unité neuve, tout en prolongeant la durée de vie de leurs machines, en préservant des matières premières précieuses et en réduisant leur empreinte carbone.

**Chaque fin est un nouveau départ !**

L.K

Responsable du Service Après-Vente





● Industrie et Supply-Chain	22
● Les Ventes	26
● Développement commercial et portefeuille Produits	27
● Cyber Sécurité	28
● Digitalisation	29



## L'excellence industrielle par la culture de l'efficacité et de l'efficacité des méthodes de travail.

Nos performances industrielles globales Groupe s'améliorent de façon significative et régulière.

Au niveau **Sécurité**, le LTIR (\*) de janvier (4,0) recule à 0,7 en décembre. Aucun accident n'est survenu à Verberie entre août et décembre alors que ce site était jusque-là accidentogène.

La forte accélération des visites de sécurité dans les sites industriels explique ces bons résultats. Ces visites font partie d'une démarche, lancée mi-2022, qui place la sécurité des collaborateurs au cœur de la culture managériale.

**Qualité** : Notre performance mesurée par l'indicateur ppm, chez nos clients constructeurs, s'est améliorée de 7,5%. Nous confirmons donc notre ambition d'atteindre 200 ppm à l'horizon 2025. Les coûts de non-qualité sont eux aussi en progrès continu et dans la bonne trajectoire pour atteindre nos ambitions.

**Productivité** : Des coordinateurs Lean sont maintenant en place dans tous les sites industriels. Les chantiers d'amélioration se succèdent et s'accroissent avec l'objectif d'une mise en flux de nos process pour réduire nos délais.

**L'humain** joue un rôle central dans l'amélioration de nos performances industrielles. Les superviseurs et les capitaines (qui composent la structure de notre organisation de production) sont clés dans l'atteinte au quotidien de nos objectifs sécurité, qualité, coût et délai. Le Groupe investit dans le support de ses collaborateurs pour les accompagner dans la bonne tenue de leur rôle et la bonne exécution au quotidien de leurs missions. Nous nous faisons aider pour cela par une société externe. Les superviseurs, les capitaines et les managers bénéficient d'un accompagnement-coaching individualisé de 50 à 70 heures. Ce programme a déjà été déployé avec succès sur Verberie et Marnaz en 2022. Le déploiement est en cours à Gaggio et se poursuivra ensuite à Ziri et Brno.

Tous nos sites sont désormais dotés de centre de formation (DOJO) et chaque nouvel opérateur bénéficie d'une intégration personnalisée de quelques jours.

Outre ces quatre vecteurs d'amélioration, l'excellence industrielle s'atteint par des plans d'investissements conséquents et réguliers.

Poclair poursuit ses investissements industriels : 25M€ ont été engagés en 2021, 16M€ l'ont été en 2022. Grâce à une demande soutenue et aux investissements capacitaires lancés en 2021, la production a progressé de presque 20%, entre 2021 et 2022, pour les moteurs et de 10% pour les pompes.

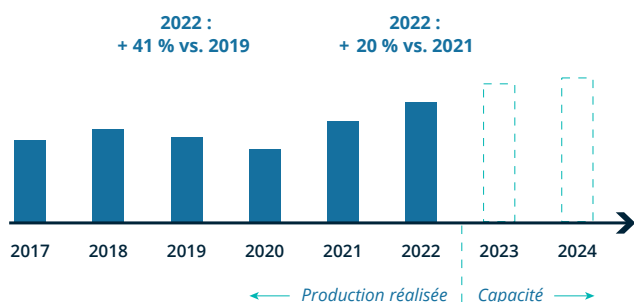
## REDRESSEMENT DES PERFORMANCES DU SITE DE BRNO

Les performances du site de Brno se sont améliorées avec une équipe Codir largement remaniée. Le respect des plans de production est désormais assuré générant une amélioration significative des volumes produits, une réduction des retards de livraison moteurs et de cames à des sites Poclair, induisant l'arrêt du recours aux transports aériens. La qualité a suivi une trajectoire similaire avec une amélioration notable et nous avons également retrouvé des marges de manœuvre dans nos capacités de recrutement d'opérateurs dans un marché de l'emploi toujours en tension en République Tchèque.

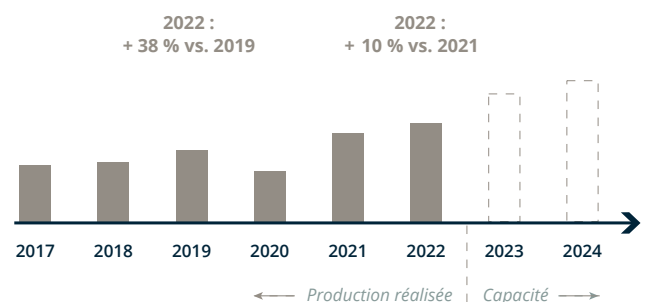
Après le redressement de notre site tchèque, celui de Gaggio se poursuit. Le nouveau bâtiment de notre site italien à Spilamberto devrait être opérationnel en juillet 2023, le transfert des équipements débutera dans les mois qui suivront. L'ancien et le nouveau site fonctionneront en parallèle pendant une durée de 8 à 12 mois

(\*) LTIR : Lost Time Injury Rate : Nombre d'accidents avec arrêt rapporté à 200 000 heures annuelles (intérimaires compris).

### MOTEURS



### POMPES





Ligne de production de pistons



## Témoignage

Le but du DOJO est, premièrement, de répondre à la demande du client, en ayant moins d'incident qualité, puis, deuxièmement, de maîtriser le savoir-faire.

Pour cela, nous avons mis en place des programmes variant de 1 à 3 jours composés de 16 modules portant sur des thèmes différents comme les valeurs de l'entreprise, la sécurité, la qualité, le lean, la dextérité de l'assemblage des éléments du moteur...

Cela permet, après avoir formé les nouveaux entrants, d'évaluer les compétences de nos titulaires et de les « reformer », si nécessaire, sur des thèmes non acquis.

Un travail conséquent a été mené pour évaluer le niveau de tous les salariés de l'usinage et construire un plan de montée en compétences. Des modules ont ensuite été créés pour leur permettre d'évoluer au sein de leur poste ou à d'autres, répondre aux besoins de l'entreprise et découvrir des talents.



Le référent DOJO est un acteur de l'implication du personnel, il favorise le développement des personnes en les aidant à monter en compétence en réalisant des coachings professionnels.

P.R.

Formateur Usine - Verberie



## Forte résilience de notre Supply Chain (logistique)

L'optimisation de la Supply Chain dans un contexte toujours perturbé s'est poursuivie en 2022. Les efforts ont été redoublés pour améliorer l'efficacité, optimiser les coûts et assurer une résilience parfaite pour honorer les livraisons dans les temps.

La réduction des stocks a été l'une des priorités pour à la fois minimiser les coûts et libérer de l'espace de stockage. Les actions mises en place sont pléthoriques : optimisation de la planification de la demande, plan de convergence couvrant de nombreux aspects du pilotage des stocks sur l'ensemble des usines, amélioration du monitoring pour une meilleure réactivité... Grâce à l'implication de toutes les équipes de la Supply Chain, les résultats sont satisfaisants : alors que la production progresse de 20%, la valeur des stocks est en baisse.

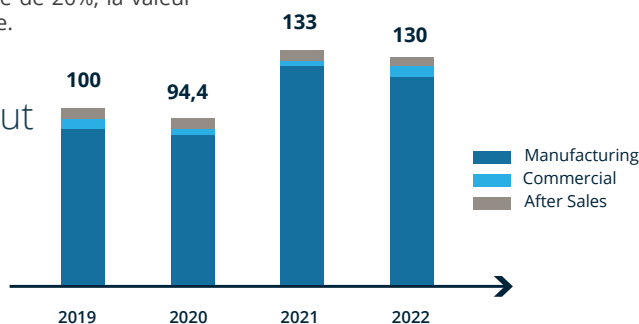
L'optimisation de l'organisation de la Supply Chain a permis de surmonter avec efficacité les disruptions et les chocs externes encore nombreux en 2022. Les principaux axes de travail ont d'abord porté sur une gestion fine des sources d'approvisionnement et des itinéraires logistiques pour bénéficier de l'agilité offerte par le panel fournisseurs. La gestion des doubles sources ou encore l'adaptation des flux de transport pour tenir compte des aléas rencontrés, comme la saturation des ports, ont fait partie des actions. L'utilisation d'un ERP mondial a été un élément déterminant dans la gestion des contraintes survenues en 2022.

Enfin, le projet de simplification de la Supply Chain du Groupe, démarré début 2022, a facilité le cadencement de l'année. Comment réduire la complexité des process et des flux ? Comment améliorer l'agilité de l'approvisionnement et son efficacité ?

Les différentes actions déployées, concernant les flux, le pilotage et l'amélioration du service rendu aux clients ont généré des succès significatifs :

- La mise en place de nouveaux flux (vers les clients et depuis les fournisseurs) écourte les délais de livraison en diminuant les stocks et les besoins de ressources en manutention,
- La mise à disposition en temps réel des données de pilotage de la Supply Chain accélère les prises de décision,
- Le développement de sources d'approvisionnement en Chine (approche du « local pour local »), améliore l'agilité du site à travers des délais d'approvisionnement plus courts et réduit l'empreinte carbone,
- La visibilité sur les flux en transit et sur les délais de mise à disposition des produits aux clients fiabilise la communication des informations aux clients et facilite une meilleure planification des productions.

Total Stock brut  
(en base 100  
en 2019)



## Forte résilience de notre Supply Chain (achats)

### AMORTIR L'INFLATION DES COÛTS D'ACHATS ET DE TRANSPORT

Plusieurs événements ont impacté l'activité Achats. Le conflit en Ukraine, tout d'abord, qui a évidemment perturbé la chaîne d'approvisionnement. Même si Poclair n'a que peu de sources directes d'approvisionnement dans ce pays, le contexte géopolitique a entraîné des tensions dans les échanges commerciaux. En conséquence, le Groupe a revu ses équilibres d'approvisionnement et des alternatives ont été trouvées pour certains composants.

La hausse des tarifs énergétiques a également affecté l'activité. Poclair et ses fournisseurs ont été confrontés à l'augmentation de leurs coûts de production (l'énergie représente une part significative des coûts de fabrication de la forge, de la fonderie et de l'acier). En sus de la hausse des coûts de l'énergie, le retour d'une inflation élevée a elle aussi eu des conséquences sur les coûts de production des fournisseurs et sur leurs conditions de financement en raison de la surélévation des taux d'intérêt. Certains fournisseurs ont rencontré des difficultés financières avec des impacts négatifs sur la capacité de production et, par conséquent, sur notre chaîne d'approvisionnement.

L'incidence de tous ces éléments s'est traduite par l'augmentation des coûts d'achats et de transport. Des évolutions notables dans la structure de notre panel ont été observées : plusieurs fournisseurs importants ont été rachetés durant l'année.

Malgré ces défis, et dans un contexte d'un marché de l'emploi limitant la capacité de renforcer rapidement les équipes, la composition de notre panel fournisseurs a toutefois globalement suivi notre croissance. Cela a permis une progression du volume de production de 20% par rapport à l'année 2021 qui était déjà une année record.



#### Témoignage

2022 aura été une année difficile en raison d'un rythme soutenu du fonctionnement de nos fournisseurs conjugué à une augmentation de la demande clients. J'ai travaillé à la réduction du temps de transit des approvisionnements importés et en collaboration avec mes collègues du Sourcing à la localisation des composants clés.



J'ai travaillé en étroite collaboration avec les fournisseurs, les transporteurs et mes collègues, ainsi qu'avec les autres usines du Groupe pour m'assurer que les composants soient livrés à l'usine dans les temps avec un minimum de fret premium. La réduction importante des retards de livraison a également aidé à atteindre l'objectif de l'inventaire de 2022.

V.S

Achats et Logistiques



Les équipes Achats ont été mobilisées autour de nombreux sujets opérationnels. Les projets de recherche d'efficacité n'ont pas été négligés, en particulier à travers la mise en place d'outils de pilotage dédiés pour anticiper les problèmes d'approvisionnement à court et moyen terme, correspondant à l'horizon des plans industriel et commercial et pour projeter les besoins moyens et longs termes en adéquation avec les projections de ventes à cinq ans et la stratégie industrielle.

Enfin, les équipes ont été contributrices de projets produits clients à fort enjeu : définition de nouvelles sources capacitaires, homologation de ces sources et des composants associés, accompagnement de la montée en cadence des besoins clients... autant de sujets pour lesquels l'énergie déployée a été significative !



#### Témoignage

2022 a confirmé ce que nous connaissons depuis 2020 : 4 cycles en 1 an sur un marché acheteur. Nous avons dû faire preuve de persévérance pour prioriser les livraisons pour Poclair, d'agilité face aux forces majeures, de résistance à des postures de négociation « à prendre ou à laisser » et de créativité pour limiter l'inflation tout en ajustant notre organisation pour, entre autres, trouver les relais de capacité nécessaires pour poursuivre notre croissance.



En synthèse, il n'y a pas de place pour la routine !

J.-C.A

Directeur Achats de la Zone Europe







## Performance commerciale record en 2022

L'ensemble des régions a contribué à cette croissance record de plus de 23%. Avec près de 140M€ de chiffre d'affaires, l'Amérique du Nord représente maintenant un peu moins de 30% du chiffre d'affaires du Groupe, correspondant à l'objectif que nous nous étions fixés pour 2025 ! Soit 3 ans d'avance sur le plan initial établi en 2020.

Nos deux marchés principaux, la construction et l'agricole, ont connu des taux de croissance assez similaires. Cependant, la construction reste notre marché principal, notamment dans la région Amérique du Nord.

La situation des livraisons est restée très tendue tout au long de l'année et les commerciaux ont assuré une proximité clients régulière afin de satisfaire aux mieux leurs demandes.

Le carnet de commandes, excessivement élevé, retrouve graduellement son niveau d'avant Covid. Le réajustement du niveau de stock chez les clients cumulé à la réduction progressive de nos délais de livraison, de 36 semaines en fin d'année contre 48 semaines début 2022, ramène mécaniquement ce carnet de commandes à un niveau normal, soit environ 120M€.

L'évolution des prix de vente s'est cumulée à l'application d'une « surcharge prix matières » temporaire à partir d'avril 2022.

En ligne avec notre nouvelle politique commerciale définie en 2021 qui nous recentre sur les fondamentaux (les marchés, les clients, notre valeur ajoutée), les programmes de transformation se sont poursuivis autour de 5 axes principaux :

### 1. « ALIGNER STRATÉGIE ET EXÉCUTION »

Le process d'alignement des objectifs du Business Plan à 5 ans avec les actions commerciales a été défini, il s'est déployé comme prévu. Le Plan d'Action Commercial est intégré au sein de la CRM (Customer Relationship Management) ce qui permet un suivi régulier des activités.

### 2. « MANAGER UNE ÉQUIPE DE VENTE »

Les managers des entités commerciales ont été formés à la bonne réalisation de leurs objectifs et mission. Une sensibilisation a été menée particulièrement au niveau des ambitions chiffrées de leur zone d'activité et à la mise en place de revues d'activités mensuelles permettant aux managers de « coacher » leurs collaborateurs et de réajuster si nécessaire la progression des activités et des objectifs (revue du Plan d'Action Commercial).

### 3. « LA VENTE DE VALEUR »

Le parcours du vendeur pour la remise d'une offre client a été redéfini. Cette démarche débute par l'écoute des besoins du client, la synthèse de ses attentes, la mise en forme de la proposition pour aboutir à la présentation d'une offre mettant en avant tous les avantages du Groupe Poclair sans s'arrêter aux seuls éléments techniques.

### 4. « L'APPROCHE KEY ACCOUNT »

Le traitement des « Grands Comptes » a été repensé, notamment au travers de la rédaction d'un plan de compte détaillé définissant clairement nos ambitions comme nous le faisons pour gérer un projet ou un programme. Le commercial (Key Account Manager) en est le chef d'orchestre.

### 5. « LE ESHOP »

Notre projet de vente par internet a démarré. Il viendra, dans un premier temps, soutenir les activités de vente de pièces détachées et la mise à disposition d'informations essentielles offrant aux clients à faibles volumes et aux distributeurs la possibilité de sélectionner des produits Poclair sur internet sans l'intervention d'un vendeur.



#### Témoignage

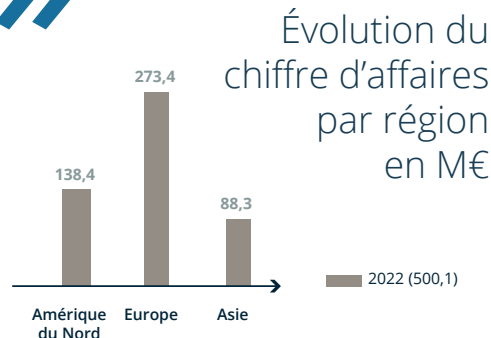
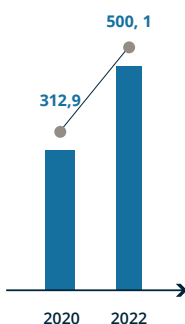
POCLAIN opère des changements et des améliorations passionnantes en matière de gestion et de vente. Nous renforçons nos processus d'élaboration de nos actions commerciales mais aussi dans le suivi des résultats de nos forces commerciales (réunions individuelles régulières), le coaching des collaborateurs (accompagnement personnel, amélioration du feedback) et le renforcement de notre compétence à mieux valoriser

nos offres. Globalement, ces changements et améliorations sont essentiels pour permettre une croissance rentable et durable.



J.L.  
Responsable de la filiale commerciale suédoise

Évolution du chiffre d'affaires en M€



## Le dynamisme de nos commerciaux et notre capacité à innover sont deux moteurs porteurs de croissance !

Nous avons démarré un processus de caractérisation et de segmentation clients. Une dizaine de sociétés a été ainsi identifiée avec lesquelles une forte affinité est envisagée pour s'engager dans une démarche de co-innovation autour de nos principaux programmes technologiques (électromobilité, nouvelle génération de moteurs à came, data management).

Notre développement commercial et conquête de nouvelles affaires reposent sur deux piliers de poids équivalent :

- Le **dynamisme des équipes commerciales** à développer les ventes de produits déjà existants pour équiper de nouvelles machines chez des clients existants ou nouveaux,
- Notre **capacité d'innovation** permettant d'offrir de nouveaux produits sur d'autres segments de marché. Pour ces nouveaux produits, nous suivons à la fois une approche « push » en proposant des solutions adaptées à nos marchés cibles et multi-clients ainsi qu'une approche « pull » pour les Key Accounts en attente d'une personnalisation forte de leurs équipements.

Par ailleurs, la stratégie de « Go to Market » est affinée. Pour nos marchés cibles, sont définies des « solutions de référence push » s'appuyant sur une offre croisée de nos différentes lignes de produits afin d'offrir de véritables systèmes complets d'abord dédiés aux clients de taille intermédiaire. Ces solutions seront documentées sur notre site Web pour favoriser des actions d'E-commerce.

Enfin, le Portefeuille Produits fait l'objet d'une vaste remise à plat pour intégrer notamment les principes du « référence design » (réduction de la diversité).



### Témoignage

*Dans un marché en constante évolution notamment en termes de technologie, comprendre les attentes clients est la priorité du Marketing. Nous devons être très attentifs afin d'être en mesure d'anticiper les besoins et adapter nos solutions. C'est également avec le travail de la force des ventes, au plus près des clients, que nous pouvons enrichir cette compréhension et analyse des marchés.*

*2022 a été marquée par la réouverture des salons. Fortement attendus, ils ont permis d'accompagner la relance. Ces grands rendez-vous habituels sont l'opportunité d'exposer nos nouveautés et d'affirmer notre présence auprès des constructeurs de machines.*

*Dans la gestion de ces événements, avec un rôle moteur d'organisation, le Marketing s'appuie sur de nombreuses autres ressources internes pour un objectif de succès commun et la garantie du développement de la stratégie du Groupe.*



**N.M-G**  
Responsable  
Downstream  
Marketing



## Lutter contre la cybercriminalité en renforçant nos socles technologiques !

Prérequis à nos activités, la sécurité de nos Systèmes d'Information fait partie de nos préoccupations quotidiennes. Les axes de travail portent sur les aspects de **cybersécurité** et de protection contre les risques malveillants, mais aussi sur la réduction des risques en cas de sinistre majeur affectant nos systèmes d'information (le Plan de Reprise d'Activité).

Au-delà de ce fil rouge de cybersécurité, nous avons bien évidemment accompagné les directions métiers sur plusieurs projets majeurs. Peuvent être cités :

- L'élargissement des canaux de vente à travers de la vente en ligne dans un contexte **B2B**. À ce titre, deux projets ont été initiés. Le premier pour structurer et maîtriser la diffusion multi-canal de nos produits en interne et en externe. Le second pour préparer de la vente en ligne de références SAV pour initier la démarche.
- Sur un axe industriel, une plateforme de collecte de données depuis les lignes de production est en place et permet aux usines d'analyser en temps réel le process de fabrication. Cette approche a d'ailleurs été reconnue pour son « niveau de compétences » lors du Manufacturing Tour 2022\* – événement national dédié à **l'industrie 4.0**.

## UN ÉCOSYSTÈME QUI ÉVOLUE

Depuis quelques années, les domaines de l'informatique sont en pleine mutation : évolution du business model des éditeurs, développement de la digitalisation, évolution vers des solutions Cloud, la valeur de la donnée, l'augmentation des exigences réglementaires, les risques cybers... sont autant d'éléments qui modifient notablement le paysage informatique.

Au-delà de nos orientations stratégiques, cette évolution est une réalité à laquelle nous devons nous adapter afin d'acquérir les bonnes compétences pour transformer notre paysage informatique et accompagner la croissance.

(\*) La rédaction de la première chaîne de télévision numérique française, Manufacturing Tour, dédiée à la conception, la production et l'automatisation des entreprises, a fait escale dans les murs de Poclairn le 1<sup>er</sup> décembre. Elle valorise, auprès des dirigeants d'entreprise et des décideurs économiques, les enjeux de la quatrième révolution industrielle et de la numérisation de l'industrie.



### Témoignage

*Notre excellence opérationnelle passe, entre autres, par l'utilisation intelligente de nos données disponibles : données de fabrication, paramètres process, résultats de contrôle, etc...*

*Nous avons décidé, en 2021, de définir notre standard et de tester via le Digital Lab certaines solutions du marché. Le Datahub est né. Fin 2021, en moins de 8 mois, nous avons déployé cette solution (Litmus), de manière standard et globale, au sein de nos 8 usines et de notre centre d'innovation. Il nous permet de collecter diverses données depuis n'importe quelle source pour les envoyer automatiquement vers là où nous en avons besoin. Plus de 20 cas d'utilisation sont en place au sein de nos usines (ex : intégration automatique des données dans notre outil de pilotage opérationnel SIM : Fabriq).*

*Les prochaines étapes seront la démocratisation et la décentralisation des compétences dans les usines ainsi que la mise en place de systèmes avec des analyses prédictives.*



**R.N.R**  
Responsable  
Domaine  
Informatique  
Shopfloor



## Consolidation de notre démarche de digitalisation

### DES SOLUTIONS STRUCTURANTES ET UNE MONTÉE EN MATURITÉ DIGITALE

Cette transformation digitale se traduit par :

- Le déploiement à l'ensemble des unités de production d'une **plateforme de données opérationnelles**, véritable colonne vertébrale de captation et de valorisation des données. Les informations de production sont collectées et traitées en temps réel ce qui rend la prise de décision rapide et fiable. Cette montée en maturité a été reconnue par nos pairs et partagée lors du Manufacturing Tour accueilli chez Poclairn en décembre dernier.
- L'essor de l'utilisation des technologies de réalité mixte avec leur usage au sein de nos centres de formation et auprès de nos supports commerciaux avec la publication de l'application **Poclairn AR Solution** sur les stores Android et Apple.

### LA STRUCTURATION DU PROCESSUS D'IDÉATION

Notre ambition est d'offrir à nos collaborateurs l'opportunité de proposer des idées à travers la plateforme idhall et de contribuer à l'adoption de nouvelles technologies. Les idées sont captées, muries et valorisées en projet de digitalisation ou en Etudes Avancées technologiques. L'équipe de Digitalisation supporte les porteurs d'idées et les accueille dans le DigiLab pour tester et confirmer la valeur de leur projet.

### L'ACCULTURATION DATA DRIVEN : COMMENT GÉRER DES DONNÉES INTELLIGEMMENT ?

L'objectif est d'inspirer nos collaborateurs sur les usages possibles de leurs données. Une veille technologique et leur implication dans des réseaux interentreprises de partage d'expérience sont des sources d'inspiration pour identifier de nouvelles opportunités d'amélioration de nos outils décisionnels et de production.

Un premier module de formation interne est aujourd'hui disponible dans notre solution Poclairn Academy et sera enrichie par d'autres modules cette année.

*2023 sera une année de déploiement des usages. Suivant une logique effectuale, la priorité est de répondre aux besoins en maximisant le bon usage des outils en place tout en gardant la maîtrise des dépenses d'exploitation.*



#### Témoignage

*Collecter, Visualiser, Prédire, Collaborer : 4 étapes successives et séquentielles dans ce que l'on appelle communément la transformation digitale.*

*Collecter, c'est acquérir les données qui serviront de matière première dans l'optimisation des performances. Grâce à des dispositifs assurant sa qualité, son exhaustivité et sa contextualisation, une donnée de confiance peut être stockée et exploitée. En ce sens, la mise en place du partenariat avec Samsys nous permet d'ouvrir une nouvelle voie de collecte sur les machines de nos clients. Le déploiement du datahub au sein de nos usines en est un autre exemple marquant.*

*Intervient alors la phase de visualisation de cette donnée qui permet de la valoriser pour l'utilisateur qui se concentrera alors sur l'optimisation des performances. Les retours positifs de clients du Connected Engineering ou la mise en place de tableaux de bord digitaux dans les usines démontrent la valeur de cette phase.*

*La phase suivante appelle à des compétences de data-science afin notamment d'élaborer des algorithmes apprenants et prédictifs. Nous développons aujourd'hui ces compétences sur de premiers usages (par exemple les algorithmes prédictifs de l'usure de nos produits) et pour les usages de demain.*

*La dernière étape de collaboration entre les systèmes permettra alors d'automatiser l'amélioration des performances.*



B.M

Responsable Innovation et Digitalisation







●	<b>Ressources Humaines</b>	<b>32</b>
●	<b>Sécurité au travail</b>	<b>33</b>
●	<b>Gouvernance d'entreprise</b>	<b>34</b>
●	<b>Fondation POCLAIN</b>	<b>35</b>
●	<b>Les Comités Spécialisés et le Comité d'Administration</b>	<b>36</b>
●	<b>Tableau de bord du développement durable</b>	<b>38</b>
●	<b>Certifications ISO et Bilan Carbone</b>	<b>40</b>
●	<b>Démarche d'Achats Responsables</b>	<b>41</b>
●	<b>Finance, les chiffres clés</b>	<b>42</b>
●	<b>Perspectives et enjeux 2023</b>	<b>43</b>

## 2022 a été pour les Ressources Humaines, une année riche d'événements accompagnant la transformation du Groupe !

L'environnement de Poclain est confronté à des bouleversements profonds et importants. Les crises de tout ordre qui se succèdent depuis 2019 nécessitent de notre organisation une adaptation rapide et permanente. Les mutations qui surviennent, comme celle du développement de l'électromobilité, exigent davantage une transformation de l'entreprise qu'une simple adaptation. Dans chacun des cas, adaptation ou transformation, notre Groupe doit faire preuve de résilience et cette capacité dépend principalement des femmes et des hommes qui le composent.

Les enjeux sont multiples :

- **Plus d'Empowerment** (responsabilisation) des collaborateurs pour des décisions plus rapides, pertinentes et proches du terrain,
- **Donner de la vision** pour que les décisions locales s'alignent avec la stratégie et la tactique générale de l'entreprise,
- **Développer la redevabilité** pour accroître le niveau de transformation de ces décisions en résultat souhaité,
- **Maintenir et renforcer la cohésion et le sentiment d'appartenance** pour favoriser les choix optimaux pour le Groupe plutôt que pour le local,
- **Faciliter le travail collaboratif et le partage** tant pour réussir l'intégration des acquisitions et des nouveaux collaborateurs que pour tirer parti des expertises individuelles et de l'intelligence collective,

- Enfin, comme l'innovation est, et reste, l'une des quatre valeurs qui irrigue le Groupe depuis ses origines, le **développement et l'acquisition des compétences du futur** est à poursuivre.

Les priorités opérationnelles ont mis l'accent sur trois sujets essentiels :

- **L'amélioration de la sécurité au travail** a fait l'objet d'un programme dédié (avec de nombreuses visites de sécurité) qui a produit d'excellents résultats,
- La **capacité à retenir nos collaborateurs**. Notre force de travail est restée « tolérable » en finissant sur un taux de démissions de 6,11% au dernier trimestre. Nous n'avons pas connu la Grande Démission même si une forte disparité existe entre les pays et la nature des postes,
- La **capacité à attirer de nouvelles ressources** a été un sujet difficile dans la plupart des pays, même en Inde, et a demandé des efforts importants dans notre contexte de forte activité. 211 nouveaux collaborateurs, en contrat à durée indéterminée, ont rejoint Poclain sur l'année écoulée, dont 105 salariés en production.

Dans le cadre d'un transfert intra-entreprise, des opérateurs indiens ont rejoint en 2022 le site de Brno, en République Tchèque, pour renforcer les équipes de production.

### Les événements clés de l'année :

- Les réunions internationales en présentiel, transverses ou par métier, ont repris de manière significative.
- Des interactions directes, en petits groupes, entre les collaborateurs de tout niveau et les Directeurs ont été développées lors de déjeuners et de petits déjeuners.
- Un « livret managérial » a été créé afin de vulgariser auprès des managers les informations essentielles relatives à la situation de l'entreprise, son activité et son actualité. Diffusé tous les mois, il est directement exploitable pour animer les réunions d'équipes.
- En production, des rôles de Team-Captain ont été créés dans toutes les usines pour favoriser la responsabilisation de nos collaborateurs.
- Des échanges ou prêts d'opérateurs entre des sites industriels (en Inde, République Tchèque et en Italie) ont eu lieu et se poursuivent en 2023 à des fins de solidarité intra-groupe pour impulser et préserver les liens et partager des compétences.
- Trois programmes de formation ont été déployés partout où Poclain opère pour accompagner la transformation du métier de commercial, renforcer la sécurité au travail et doter nos managers de savoirs indispensables et communs à leur rôle.
- L'onboarding (l'embarquement) des nouveaux collaborateurs en production est révolutionné par le déploiement des « Dojos », véritable centre de formation interne équipé en moyen technique et en réalité virtuelle, avec des effets notables immédiats sur la rétention, l'engagement au poste et la sécurité.
- Le déploiement de notre outil Groupe « Cornerstone » s'est poursuivi et l'organisation du département des Ressources Humaines a été ajustée pour répondre au mieux à tous ces enjeux.

*Le chemin est encore long, 2023 verra de nouveaux projets s'ouvrir, avec des chantiers concernant la marque employeur, la gestion et le développement des compétences ainsi que la gestion des talents.*

### Témoignage

*Nous pouvons facilement mener nos recherches et gérer tout problème rencontré sur les machines. Si quelque chose ne va pas, nous avons tout le temps nécessaire pour résoudre correctement les problèmes, il n'y a aucune pression. Je voudrais remercier tous nos collègues de Brno, en particulier le Directeur de Production, l'équipe des ressources humaines et l'Assistante de Direction pour toute l'attention qu'ils nous accordent. Nous sommes considérés comme des invités spéciaux, même si nous sommes ici depuis près d'un an.*



**S.A**  
Opérateur de machine à commande numérique

### Témoignage

*Nous sommes très heureux à Brno. Nos collègues sont très sympathiques et nous apprécions de pouvoir communiquer avec eux en anglais. Nous vivons dans des appartements neufs dotés de tous les équipements dont nous avons besoin. Il est vraiment très facile de travailler ici.*



**R.P**  
Opérateur de machine à commande numérique



## SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL

### 2022, l'année d'un changement majeur !

POCLAIN a formé, avec l'aide d'un cabinet spécialisé plus de 230 managers aux visites managériales de sécurité.

Cette démarche, lancée en 2022, place la sécurité des collaborateurs au cœur de la culture managériale. Elle vise à sensibiliser, former, coacher à la fois des opérateurs et des managers à la culture sécurité. L'ambition est d'aider chaque salarié, y compris chaque manager, à prendre conscience de son propre comportement au niveau sécurité.

Les visites managériales de sécurité consistent à observer les opérations effectuées par l'opérateur dans l'exécution de son travail et à déterminer les actions à mettre en œuvre immédiatement pour assurer la sécurité au poste.

Après le Comité de Direction, puis les managers de l'usine de Verberie en septembre et octobre 2022, les équipes encadrantes de chaque site de production ont été formées à cette nouvelle démarche sécuritaire.

## DES RÉFÉRENTIELS DE « RÈGLES À RESPECTER » DÉPLOYÉS AU SEIN DES SITES DE PRODUCTION

En complément de cette démarche basée sur le comportement, POCLAIN fait évoluer ses standards et transforme les plus sensibles d'entre eux en « Mandatory rules » (Règles obligatoires). Ces règles sont des référentiels forts pour les sites. Cinq ont été déployés en 2022, leur déploiement se poursuit en 2023.

*POCLAIN maintient un haut niveau d'animation opérationnelle autour de la sécurité en promouvant les remontées d'informations sur les situations à risque. Celles-ci varient de la petite flaque d'eau au sol au « presque-accident » lié à la manipulation par potence d'un composant de plus de 100 kgs. Environ 7 000 « informations » ont été partagées au sein des équipes.*



Plus de 1 000 visites sécurité menées en 2022, soit 8 fois plus qu'en 2020 et 4 fois plus qu'en 2021.

Le LTIR\* passe d'une moyenne de 3,46 au premier semestre à 1,12 au second semestre pour une moyenne de 2,35 sur 2022.

(\* ) LTIR : Lost Time Injury Rate : Nombre d'accidents avec arrêt rapporté à 200.000 heures annuelles (intérimaires compris).

À fin février 2023, le nombre d'accidents au travail recule à 4 contre 13 accidents fin février 2022. Le taux de gravité a, quant à lui, été divisé par deux.

## Une Gouvernance d'Entreprise mature !

La Gouvernance non exécutive a encore démontré sa pleine maturité.

L'engagement des administrateurs au service du Groupe s'est traduit par un taux de participation élevé de 94,44%, malgré un agenda chargé : huit Comités d'Administration (dont deux exceptionnels), trois Comités d'Audit et des Risques, trois Comités Stratégiques, un Comité des Comptes, deux Comités des Nominations et un Comité des Rémunérations.

La distinction entre Gouvernance non exécutive et exécutive est bien respectée et les sujets débattus lors des Comités se concentrent sur la vision à moyen et long terme, les risques qui pourraient perturber et les progrès de la Direction Générale dans la mise en œuvre du plan stratégique. Les enjeux sont majeurs pour Poclain dans cette période de développement de l'électromobilité et de la montée en puissance du thème environnemental.

Après deux années de Covid où la complexité des déplacements internationaux a réduit la capacité du Corporate d'appréhender au mieux l'évolution des risques opérationnels, la reprise des audits internes en présentiel sur site est rassurante.

### La composition du Comité d'Administration est en cohérence avec les enjeux de Poclain.

En mai, le renouvellement du Comité d'Administration a permis de refléter la nouvelle composition actionnariale. Douze administrateurs forment désormais le Comité, dont quatre indépendants et six familiaux. Les nouveaux actionnaires sont représentés par deux administrateurs et un membre permanent. La moyenne d'âge s'est abaissée à 57,9 ans et deux femmes y siègent. Le Président sortant a été réélu, et trois administrateurs ont été reconduits, gage de stabilité dans la gouvernance et de la stratégie.

Les premiers résultats démontrent la solidité de la culture du Groupe et l'ancrage profond dans les lignes managériales des bonnes pratiques et règles de gestion.

Au second trimestre, un nouvel auditeur interne est venu renforcer l'équipe afin de participer à la reconstitution d'une vision fine et complète des risques et de leur maîtrise sur les différents sites. En 2022, ont été ainsi auditées la gouvernance du site de Brno (République Tchèque) ainsi que celle de Gaggio (Italie), l'organisation

du transfert vers la nouvelle usine de Spilamberto (Italie), la fonction Sourcing dans le monde et la gouvernance du site de Pondichéry (Inde).

Les impacts et les risques liés à la crise géopolitique russo-ukrainienne ont fait l'objet d'une attention particulière, notamment les risques d'approvisionnement, énergétiques, économiques, cybercriminels, réputationnels et légaux, conduisant, entre autres, à la mise en sommeil de notre filiale commerciale en Russie.

*Enfin, de nombreuses actions de sensibilisation au risque de corruption ont été menées ainsi que le lancement du screening des tiers partenaires, clients et fournisseurs, sur la base de l'outil Navex.*

### Témoignage

Administrateur depuis l'an dernier pour le compte de Crédit Mutuel Equity, j'ai été particulièrement frappé par l'organisation et la structuration de la gouvernance mise en place au sein de l'entreprise Poclain.

Outre le fait que le Comité d'Administration dispose de plusieurs administrateurs indépendants, l'entreprise s'est également dotée, depuis plusieurs années, de cinq comités spécialisés (Comité Stratégique, Comité des Comptes, Comité d'Audit et des Risques, Comité des Rémunérations et Comité des Nominations) pour assister le Comité d'Administration dans l'accomplissement de ses travaux.

Chacun de ces comités, dont l'organisation, le fonctionnement et les missions, sont définis par les statuts de l'entreprise, se réunit à intervalle régulier pour véritablement passer en revue et approfondir certains enjeux clés de l'entreprise, de ses orientations à moyen terme et des moyens mis en œuvre.

La diversité des sujets discutés lors de ces comités, l'implication forte des administrateurs, la transparence des échanges, et le niveau de documentation et de formalisation établies lors de chaque comité traduisent indiscutablement un niveau élevé de maturité de la gouvernance au sein de cette Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI) familiale.



P.T

Administrateur Investisseur

## LA FONDATION POCLAIN

### Une Fondation d'Entreprise au service de l'éducation et de l'insertion professionnelle...

La Fondation d'entreprise Poclain verra officiellement le jour en 2023. Sa création répond à des attentes du corps social de l'entreprise en matière d'engagement sociétal, caractéristique culturelle de l'entreprise partagée par les actionnaires et les collaborateurs.

Cette Fondation permettra d'amplifier les initiatives locales déjà existantes et de soutenir de nouveaux projets d'intérêt général, au moyen de mécénats de compétences et de contributions financières. Son activité n'est possible que grâce à une dotation du Groupe Poclain et des dons privés d'actionnaires du Groupe ou de collaborateurs.

Son engagement se focalise sur quatre domaines :

1. L'éducation,
2. L'insertion professionnelle,
3. La promotion des métiers de l'industrie (affectio-industriel),
4. Le renforcement du tissu social local

### Les engagements de la Fondation Poclain



*L'ambition est de faire rayonner la Fondation en France et partout où opère Poclain.*



#### Témoignage

Nous sommes très heureux d'avoir participé conjointement avec les collaborateurs du Groupe à la construction de cette fondation. La Fondation Poclain nous tient particulièrement à cœur car elle incarne nos valeurs familiales ainsi que celles de l'entreprise. Cette fondation fait partie d'une inflexion plus large que nous souhaitons mener autour de la RSE. Elle permet de structurer et de pérenniser l'engagement existant de Poclain en faveur du bien commun.



*P.B-B*  
Administrateur familial  
Représentante des actionnaires  
familiaux au sein de la Fondation



## Les Comités Spécialisés et le Comité d'Administration

*Pour assurer une gouvernance structurée et pérenne, le Groupe Poclain s'est doté de cinq Comités Spécialisés. Ils ont pour mission de mener des travaux relatifs à leurs domaines respectifs, de faire des recommandations et d'émettre des avis sur les sujets relevant de leurs compétences. Ils éclairent et nourrissent ainsi les réflexions du Comité d'Administration et facilitent les prises de décision. Ils se réunissent aussi souvent que nécessaire.*

### Rôles des Comités Spécialisés

#### LE COMITÉ STRATÉGIQUE

est consulté sur les orientations de la stratégie du Groupe et examine les projets d'investissements et de croissance externe.

#### LE COMITÉ D'AUDIT ET DES RISQUES

apprécie l'efficacité des systèmes d'évaluation et de contrôle des risques auxquels le Groupe fait face, valide les programmes d'audit interne et émet des recommandations sur les actions à mettre en œuvre pour remédier aux points critiques relevés lors des audits.

#### LE COMITÉ DES COMPTES

analyse les résultats financiers de l'année précédente, tels qu'audités et présentés par les Commissaires aux Comptes.

#### LE COMITÉ DES NOMINATIONS ET DE LA GOUVERNANCE

définit la composition « cible » du Comité d'Administration et veille à l'application des règles de gouvernance.

#### LE COMITÉ DES RÉMUNÉRATIONS

analyse et donne un avis sur la politique de rémunération des principaux cadres dirigeants.

L'ensemble de nos administrateurs, qui représentent les actionnaires de Poclain et constituent notre Comité d'Administration, travaillent tout au long de l'année pour suivre l'activité du Groupe, sa stratégie et les réponses apportées aux défis et risques qu'il doit affronter opérationnellement.

Ils disposent des qualifications, compétences et connaissances industrielles nécessaires pour aider le Groupe à définir et mettre en place sa stratégie.

*Le choix des membres du Comité d'Administration se décide en fonction des compétences et expertises dont a besoin Poclain pour maintenir sa position de leader mondial et pour répondre aux nouveaux enjeux de demain en termes de mutations sociétales, technologiques et environnementales.*

*Ces compétences et expertises sont :*

- La Gouvernance d'entreprise,
- La conduite d'entreprise et des choix stratégiques,
- La connaissance de nos métiers et produits, de nos marchés et clients, de nos produits et applications,
- L'expérience d'entreprises patrimoniales,
- Les relations internationales.

Suite à la recomposition actionnariale du Groupe, le Comité d'Administration a été réorganisé : deux nouveaux administrateurs « investisseurs » et un membre permanent font désormais partie de notre instance de Gouvernance. La composition des Comités Spécialisés a elle aussi été revue.

Taux de participation : 94,4%

Le Comité d'Administration qui sera présent à l'Assemblée Générale des Actionnaires statuant sur la gestion de l'année 2022 est composé des administrateurs suivants :

## Les administrateurs du Groupe Poclairn au 31 décembre 2022

- COMITÉ DES RÉMUNÉRATIONS
- COMITÉ STRATÉGIQUE
- COMITÉ DES COMPTES
- COMITÉ D'AUDIT ET DES RISQUES
- COMITÉ DES NOMINATIONS ET DE LA GOUVERNANCE



LAURENT BATAILLE  
Président du Comité d'Administration



Charles BATAILLE



Philippine BRONNER



Jérôme BATAILLE



Stéphanie SABOLY



Olivier JACQUEAU



Christophe BONDUELLE



Jean CANTONI



Emmanuel ROGER



Didier SEPULCHRE



Philippe TRAISNEL  
Crédit Mutuel Equity



Jérôme GENEY  
Crédit Mutuel Equity



Jean-Éric PEUGEOT

Picardie Investissement est représenté au Comité d'Administration par M. Jean-Eric PEUGEOT, invité permanent.



Président



Administrateurs familiaux



Administrateurs indépendants



Administrateurs investisseurs

**COMITÉ DES RÉMUNÉRATIONS**

Laurent BATAILLE  
1 réunion  
3 administrateurs

**COMITÉ STRATÉGIQUE**

Jean CANTONI  
3 réunions  
6 administrateurs

**COMITÉ DES COMPTES**

Emmanuel ROGER  
1 réunion  
3 administrateurs

**COMITÉ D'AUDIT ET DES RISQUES**

Didier SEPULCHRE  
3 réunions  
6 administrateurs

**COMITÉ DES NOMINATIONS ET DE LA GOUVERNANCE**

Laurent BATAILLE  
2 réunions  
4 administrateurs

**COMITE AD-HOC**

2 réunions

**OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE (ODD)**

**OBJECTIFS VISÉS**

**SUJETS SUIVIS ET/OU MESURÉS**  
(SERONT COMPLÉTÉS PAR D'AUTRES INDICATEURS EN 2023, 2024 ET 2025)



- > Parvenir à un niveau élevé de productivité économique par la diversification, la modernisation technologique et l'innovation.
- > Développement des compétences des collaborateurs et des jeunes en difficulté scolaire.
- > Promouvoir la sécurité sur le lieu de travail.

- > Nombre d'accidents au travail.
- > Certifications ISO au sein de toutes les entités du Groupe  
*ISO 14001 (Environnement)*  
*ISO 45001 (Santé et Sécurité au Travail)*  
*ISO 50001 (Gestion énergétique)*
- > Transformation Lean du Groupe.
- > Heures de formation par salarié.



- > Renforcer les capacités technologiques de l'industrie, grâce à l'innovation et à l'usage rationnel des ressources respectueux de l'environnement.

- > Fournisseurs adhérents au Code de Conduite.
- > Éco-conception et projets d'innovation respectueux de l'environnement



- > Instaurer une gestion rationnelle des produits chimiques.
- > Réduire le volume des déchets.
- > Favoriser le recyclage et la réutilisation.

- > Mise en place d'outils digitaux pour réduire notre consommation (énergétique, eau...). Nous favorisons l'amélioration de nos consommations au travers de projets industriels.
- (La mesure visée est en cours de définition - 2022 et 2023 sont des années de définition des points de mesures initiaux pour les années à venir)*
- > Évaluation de notre empreinte carbone (produits et sites de production)
- > Consommation responsable



- > Promotion de l'éthique des affaires.
- > Tolérance zéro envers la corruption.
- > Formation des collaborateurs et partenaires sur ces sujets.

- > Formation interne « éthique » et « anti-corruption ».
- > Cas de violation « éthique ».
- > Missions d'audits conformité.

- > Croissance durable et rentable, en travaillant continuellement sur la productivité et l'innovation des produits, des systèmes et des processus industriels.
- > Développement constant des compétences des collaborateurs. Recrutement d'apprentis.
- > Amélioration continue et promotion de la sécurité, de la protection des biens et de la sécurité au travail.

Indicateur suivi	Description	Données de calcul	Données de départ	Résultat 2022
Nombre d'accidents au travail (LTIR)	Nombre d'accidents du travail, jours d'arrêt et gravité	Méthodes de calcul du LTIR moyenne sur 12 mois glissants	2,14	2,35 (1,22 sur le second semestre)
Nombre de certifications ISO dans le Groupe	Mesure de la progression de l'obtention des certifications ISO par site	Certifications valides ISO 14001, ISO 45001, ISO 50001	16	16
Progression de la transformation Lean	Réalisation effective en production d'actions Lean	% de la feuille de route réalisée sur une base trimestrielle (nombre d'ateliers réalisés)	79%	102%
Nombre d'heures de formation par salarié	Le développement des collaborateurs impacte positivement le processus RH de la sélection du nouveau collaborateur à son évaluation. Nous prévoyons un minimum de 50 000 heures de formation par an	Nombre d'heures de formation divisé par le nombre de collaborateurs	23 h / pers	20 h / pers

- > Sélection de technologies innovantes et pertinentes pour répondre et dépasser les attentes de nos clients.
- > Développement de partenariats à travers notre chaîne d'approvisionnements pour contribuer à sa durabilité et améliorer ses impacts environnementaux.

Indicateur suivi	Description	Données de calcul	Données de départ	Résultat 2022
Nombre de fournisseurs adhérents au Code de Conduite	En 2021, le code de conduite "fournisseurs" a été revu et mis à jour afin de renforcer la conformité et les engagements durables.	Dossier partagé et rempli par toute la communauté Sourcing (à remplacer par le Portail)	323 fournisseurs >10K € / an (52% de fournisseurs 10k€ / an) 0 focus sur les fournisseurs <10 K€ / an	50% des fournisseurs soit 75% du chiffre d'affaires
Indicateurs d'éco-conception	Feuille de route et définition des ambitions éco-conception		Collecte des données en cours	Étude empreinte environnementale en cours
Nombre de projets d'innovation respectueux de l'environnement	Projets répondant aux enjeux écologiques et nos ambitions environnementales		Collecte des données en cours	

- > Rationalisation des approvisionnements et de l'utilisation des ressources naturelles dans le respect total de l'environnement.
- > Amélioration du cycle de vie des produits par l'utilisation de matériaux recyclables et la gestion des produits chimiques.
- > Engagement des sites industriels à réduire leur impact environnemental.

Indicateur suivi	Description	Données de calcul	Données de départ	Résultat 2022
Consommation énergétique	KWh par TUMA* consommés par les sites industriels	Relevés de compteur et estimations en cas d'absence	38,47 KWh par TUMA	38,47 KWh par TUMA
Consommation de l'eau	Litres par TUMA* consommés par les sites industriels	Relevés de compteur et estimations en cas d'absence	34,5 Litres par TUMA	34,5 Litres par TUMA
Gestion des déchets			Collecte des données en cours	
Empreinte carbone de nos principaux produits	Définition des données de base pour déterminer l'empreinte carbone de nos principaux produits		Collecte des données en cours	Étude empreinte environnementale en cours
Empreinte carbone des sites de production	Kg équiv. CO <sub>2</sub> par TUMA* générés par la consommation d'énergie des sites industriels	Conversion suivant bases de données ADEME	21,43 Kg CO <sub>2</sub> / TUMA	21,43 Kg CO <sub>2</sub> / TUMA
Feuille de route de consommation durable	Définition d'une feuille de route pour les achats durables avec des objectifs clairs et mesurables		Collecte des données en cours	Feuille de route en cours de finalisation en 2023

- > Promotion interne et externe.
- > Pratique de l'éthique des affaires et de la politique de tolérance zéro.
- > Formation active et régulière de tous les employés de Poclair sur ces questions.

Indicateur suivi	Description	Données de calcul	Données de départ	Résultat 2022
ETHIQUE : Nombre de collaborateurs formés	Nombre d'employés ayant complété le questionnaire avec le score atteint (signature du Code d'éthique version 2022)	Certificats édités	Non mesurées	Non mesuré
ANTI-CORRUPTION : Nombre de collaborateurs formés	Nombre d'employés ayant suivi le module e-learning de lutte contre la corruption. Nombre de formations terminées.	Certificats édités et auto évaluations complétées	221	221
ETHIQUE : Nombre de cas de violation	Nombre de cas d'éthique ouverts par l'audit interne suite à des violations du code d'éthique.	Tableau de suivi	1	1
Nombre d'audits	Nombre de missions d'audit interne ouvertes en 2022 sur des questions de conformité avec leurs rapports d'audit.		1 mission en 2021	7 missions

(\* TUMA : Nombre d'heures utiles machine, une mesure de l'activité industrielle.

## CERTIFICATIONS ISO

# La reconnaissance de Poclain pour la qualité de son management environnemental, de la sécurité au travail et de la gestion de l'énergie !

Porté par la culture familiale et sa vision long terme, le Groupe a toujours été très engagé autour des sujets sociétaux. Doublé d'une réelle maturité de la Gouvernance, cet engagement s'exprime par le sérieux du traitement des sujets de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) en particulier les relations sociales, les conditions de travail et l'environnement.

Afin de motiver ses collaborateurs et d'objectiver la réalité de sa maturité et de sa performance, le Groupe se soumet volontairement depuis de nombreuses années à l'évaluation impartiale d'organismes tiers et accrédités, comme AFNOR Certification.

Ainsi, notre engagement environnemental au quotidien est démontré par l'obtention de la **certification ISO 14001** dont la première remonte déjà à 2004. En 2022, les trois quarts de nos sites industriels, représentant 88% de l'activité industrielle du Groupe, sont certifiés ISO 14001. Cette certification atteste d'une part que notre système de management de l'environnement intègre les bonnes pratiques de l'état de l'art, et d'autre part que ces pratiques sont correctement mises en œuvre.

De même, la maturité de notre management de l'énergie est confirmée par la **certification ISO 50001**, obtenue par 4 de nos 8 sites industriels qui représentent 42% de notre consommation énergétique. Cela résulte de la mise en œuvre des bonnes pratiques dans ce domaine propre aux usages raisonnés et maîtrisés de l'énergie.

Enfin, la pertinence et la rigueur d'application de notre système de management de la santé et de la sécurité au travail sont reconnues par la **certification ISO 45001**, décernée aux 6 plus importants sites industriels qui représentent 80% de l'effectif du Groupe.

## BILAN CARBONE Lancement d'une analyse d'empreinte environnementale

Au-delà de ces certifications, le Groupe a lancé un important chantier d'**analyse d'empreinte environnementale et carbone de ses moteurs**. Le projet, impliquant les fonctions Innovation, Bureaux d'Études, Production, Achats, Logistiques, Contrôle de Gestion et Marketing Produit, est méthodologiquement accompagné par un prestataire expert. Les premiers résultats, attendus pour le premier semestre 2023, alimenteront la feuille de route RSE.

L'étude initiale porte sur le moteur MS02, qui représente le volume le plus important. Il est fabriqué sur deux continents et livré sur trois.



### Témoignage

*Nous travaillons sur l'analyse complète du cycle de vie d'un moteur depuis l'extraction des matières premières nécessaires à sa fabrication jusqu'à sa fin de vie. Ce travail nous permet de quantifier les flux entrants (les matières et les énergies) et les flux sortants (les déchets et les émissions) et ainsi établir un état des lieux détaillé des aspects et impacts environnementaux.*

*Cette décomposition précise de chaque étape du cycle de vie du produit nous permettra de déterminer des axes d'amélioration dans notre façon de concevoir, produire et distribuer, réduire nos consommations, nos déchets et notre dépendance aux énergies carbonées afin de limiter notre empreinte environnementale de manière durable.*



*Cette démarche est un outil d'aide à la décision pour conduire notre politique industrielle à venir.*

**F.L.**  
Directeur Projets  
lancement industriel



## NOS CERTIFICATIONS ISO

Poclain a choisi de gérer ses activités en respectant les exigences des normes ISO en étant régulièrement certifié par des auditeurs externes autorisés. Les certifications obtenues garantissent aux parties prenantes et aux partenaires commerciaux de Poclain un niveau de performance élevé en constante amélioration.

Ces normes sont en place pour assurer le suivi des meilleures pratiques. Elles sont régulièrement mises à jour pour suivre les tendances du marché.

Standards	ISO14001	ISO45001	ISO50001
Exigences et orientations en matière de...	Management environnemental	Management de la Santé et de la Sécurité au travail	Management de l'énergie
Les objectifs sont :	D'améliorer les performances environnementales	De réduire les risques d'incidents liés au travail et offrir des milieux de travail sécuritaires	D'améliorer les performances de consommation énergétique
Sites certifiés (en date de février 2023)	Verberie (France)	X	X
	Marnaz (France)		X
	Gaggio (Italie)	X	X
	Brno (Rep. Tchèque)	X	X
	Ziri (Slovénie)	X	X
	Pondichéry (Inde)	X	X
	Shanghai (Chine)	X	X



## Une chaîne d'approvisionnement responsable pour un avenir durable !

Nous attachons une attention toute particulière à ce que nos relations d'affaires avec nos fournisseurs soient conformes à nos principes environnementaux, sociaux et de gouvernance. Les préoccupations environnementales croissantes nous incitent à prêter une grande attention au choix des fournisseurs avec qui nous décidons de travailler et à l'empreinte carbone de nos modes de transport. Des pratiques durables ont été définies et sont intégrées dans notre feuille de route pour les achats directs et indirects, conformément à notre stratégie RSE.

### Une stratégie et un plan d'action en cours !

Notre politique Achats s'organise de manière à structurer une chaîne d'approvisionnement fiable et durable qui réponde à la fois à nos exigences sociales, aux impératifs de lutte contre les dérèglements climatiques et au maintien de nos performances.

Un des axes majeurs suivi depuis quelques années par notre Groupe est l'équilibrage de nos approvisionnements selon la localisation de nos fournisseurs et des sites de consommation des composants achetés au fil de l'évolution de la demande. Cela se traduit automatiquement par la diminution des kilomètres parcourus par nos composants : les effets sont à la fois bénéfiques sur notre empreinte carbone et profitables sur nos coûts de transport.

D'autres actions ont été lancées pour refaçonnier notre chaîne logistique :

- Pour nos expéditions de moteurs inter-sites, nos emballages ont été travaillés de manière à optimiser le remplissage de nos conteneurs.

**Cette action génère une réduction des émissions de CO<sub>2</sub> de 138 Tonnes par an.**

- Les livraisons depuis notre site de Pondichéry vers nos clients européens à forts volumes se font désormais directement sans passer par notre site en République Tchèque.

**Les émissions annuelles de CO<sub>2</sub> reculent de 360 tonnes.**

- Nos marchandises sont acheminées depuis Verberie vers Le Havre en privilégiant le transport fluvial par barge au transport routier.

**L'émission de CO<sub>2</sub> fléchit de 15% sur la distance et nos coûts de transport s'améliorent de 10%.**

- Au niveau maritime, Poclair privilégie des transporteurs ayant déjà pris des mesures de décarbonation de leur flotte.

**Les émissions de CO<sub>2</sub> sont désormais un critère de choix dans la sélection de ces transporteurs au même niveau que la qualité de service.**

- Nos Achats étudient la décomposition de la structure de coûts d'un composant de façon à permettre également l'évaluation de l'empreinte carbone d'un produit.

**En conservant le bon équilibre entre le prix, la qualité et l'impact environnemental d'un produit, l'empreinte carbone de celui-ci est un élément pris en compte dans la sélection des composants qui viendront constituer nos moteurs, pompes et valves.**

- Le code de conduite "fournisseurs" a été revu et mis à jour afin de renforcer nos engagements durables. Pour compléter ce guide, la cartographie des sources d'énergie de nos fournisseurs et de leur politique RSE a été finalisée récemment.

**Plus de 50% de nos fournisseurs, (soit 75% de notre chiffre d'affaires) ont paraphé le code de conduite en 2022.**

Notre politique d'achat durable continue de s'enrichir au fil de nos réflexions : l'optimisation de la réduction de nos déchets et de l'utilisation des ressources naturelles fait partie de nos objectifs à court terme.

Nous travaillons avec nos fournisseurs et nos clients sur nos sensibilités communes en matière de RSE, à l'échange de bonnes pratiques et à la formation de nos équipes. Notre démarche est génératrice de multiples bénéfices : indépendamment de la lutte contre le dérèglement climatique et la réduction de notre empreinte carbone, les attentes de nos clients en matière de développement durable sont des exigences respectées.

Des objectifs clairs et mesurables seront définis. Au moins un critère RSE sera intégré dans le classement des fournisseurs. Nous prenons en compte notre impact environnemental et social lors de nos décisions d'achat.

Le changement ne s'opère pas instantanément mais en positionnant des critères environnementaux et sociaux dans une démarche de long terme, au sein de notre stratégie RSE, et par l'engagement de nos collaborateurs, nous, Poclair, feront la différence !



### Témoignage

*J'ai intégré le Groupe Poclair il y a bientôt un an. Dès mon arrivée, j'ai organisé une enquête d'opinion interne auprès de mes collaborateurs. La volonté de mes équipes de progresser vers la voie du développement durable m'a alors impressionnée : 90% d'entre eux considèrent la RSE comme un enjeu majeur du développement d'une entreprise. Ils sont forces de propositions dans l'impulsion de notre démarche d'achats responsables et se saisissent même de ce sujet dans leur vie de tous les jours. La RSE*

*devient aujourd'hui un facteur d'attractivité pour recruter et fidéliser nos collaborateurs plus particulièrement auprès de la jeune génération.*

*Poclair travaille avec des fournisseurs de toutes tailles ce qui est un atout : les plus petits sont très réactifs à nos demandes et les grands Groupes fonctionnent avec des ressources et des stratégies d'envergure. Poclair et ses fournisseurs travaillent conjointement, pour s'inspirer et se nourrir mutuellement, sur une démarche de Supply Chain responsable et*

*respectueuse de l'environnement. C'est une vraie dynamique commune ! Nous joignons nos forces, nos idées pour limiter nos impacts environnementaux tout en conservant nos performances !*



**A.E**  
Directrice Sourcing  
Groupe



## Des résultats en progression dans un environnement complexe !

La demande de l'ensemble de nos clients en 2022 a été très soutenue.

*Le chiffre d'affaires du Groupe atteint 500M€ en progression de presque 24% par rapport à 2021.*

L'ensemble des zones géographiques affiche une croissance supérieure à 10% avec une progression plus marquée en Amérique du Nord. Ces bons résultats s'expliquent par une augmentation significative du niveau de production du Groupe, rendue possible par des investissements capacitaires décidés en 2021.

Le déclenchement de la guerre en Ukraine en février 2022 a toutefois bouleversé l'environnement économique du Groupe. L'inflation, qui avait fait son apparition au second semestre 2021, s'est fortement amplifiée à partir de février 2022, en particulier en ce qui concerne les produits issus de processus énergivores comme la fonderie et la forge.

Le Groupe a su préserver ses équilibres en ajustant ses prix de vente.

Les frais indirects et les frais de structure ont progressé en 2022 dans des proportions raisonnables, afin d'accompagner le développement de l'entreprise.

Le Groupe a poursuivi ses efforts en matière de recherche et développement avec des efforts de R&D représentant en 2022, 6% du chiffre d'affaires.

**Le résultat opérationnel** s'inscrit donc en progression nette par rapport à 2021.

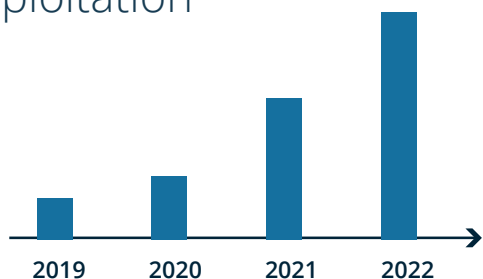
Sous l'effet de ces résultats importants, le résultat avant impôt augmente, entraînant une hausse de la charge d'impôt par rapport à 2021.

## ÉQUILIBRES FINANCIERS

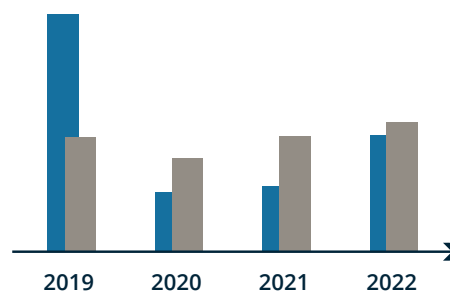
La recomposition du capital du Groupe réalisée en avril 2022 se traduit par une hausse de l'endettement financier et une réduction des fonds propres consolidés.

Sur le plan opérationnel, les efforts de réduction de stocks ont permis de réduire le besoin en fonds de roulement de 11 jours de chiffre d'affaires entre 2021 et 2022. Ce besoin augmente toutefois de près de 20M€ sous l'effet de la hausse de l'activité.

### Évolution du résultat d'exploitation



### Investissements (cash-out) et dépenses Innovation



■ Dépenses Innovation  
■ Investissements consolidés

## PERSPECTIVES ET ENJEUX

### En 2023, produire autant que possible et livrer nos clients dans les délais demandés !

Comme nous considérons que la demande va résister au moins sur le premier semestre, notre volonté est de **produire autant que possible et livrer nos clients dans les délais demandés** au cours des six premiers mois pour profiter pleinement de l'augmentation récente de notre capacité. Des investissements massifs ont, en effet, été lancés ces trois dernières années dans notre outil industriel et pour divers projets.

Ces initiatives offrent des opportunités significatives d'amélioration de nos performances, de la qualité du service rendu à nos clients ainsi qu'une plus grande efficacité et rapidité dans ce que nous entreprenons.

Le second semestre semble plus incertain et l'inflation reste à un niveau inédit malgré les hausses successives des taux d'intérêt par les banques centrales. Ces facteurs nécessiteront une vigilance toute particulière au cours des prochains mois.

*Les jeux restent ouverts pour 2023 !  
À nous de savoir tirer parti de cette situation une nouvelle fois !*

#### En 2023, nos défis consisteront à :

- Accentuer nos efforts pour viser le zéro accident,
- Résister à la pression des prix, en lien avec l'évolution du prix des matières, des tarifs de l'énergie et du fret,
- Poursuivre notre transformation commerciale débutée en 2022,
- Renforcer la satisfaction et la fidélité de nos clients en améliorant notre service et ainsi limiter l'impact d'un environnement concurrentiel plus fort,
- Améliorer notre « intimité clients » en s'appuyant notamment sur des plans de compte plus structurés, une démarche projets renouvelée et une vente plus orientée sur la valeur,
- Démarrer sans aléa de nouveaux projets majeurs de quelques clients clés,
- Mettre en œuvre avec succès notre stratégie de « local for local »
- Accélérer notre simplification des flux pour être plus agiles,
- Délivrer les gains d'efficacité et de productivité attendus des chantiers Lean, chaîne de valeur, Kaizen, maintenance, propreté et responsabilisation de nos collaborateurs,
- Continuer de promouvoir les attitudes et les valeurs qui nous permettront d'adresser avec succès nos challenges,
- Réussir notre Transformation avec Engage 2025.





# INDEX

- 4. LE MOT DU PRÉSIDENT
- 5. POCLAIN : UNE HISTOIRE PATRIMONIALE
- 6. LE MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL
- 8. FAITS MARQUANTS SURVENUS AU SEIN DU GROUPE
- 10. POCLAIN : UNE PRÉSENCE MONDIALE
- 12. PLAN STRATÉGIQUE SHIFT-UP ENGAGE 2025
- 14. ACQUISITION DE NOUVELLES COMPÉTENCES TECHNOLOGIQUES
- 16. SOLUTIONS ET TECHNOLOGIES - PROGRAMMES STRATÉGIQUES TECHNOLOGIQUES
- 18. PROGRAMMES STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
- 22. INDUSTRIE ET SUPPLY CHAIN
- 26. LES VENTES
- 27. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PORTEFEUILLE PRODUITS
- 28. CYBER SÉCURITÉ
- 29. DIGITALISATION
- 32. RESSOURCES HUMAINES
- 33. SÉCURITÉ AU TRAVAIL
- 34. GOUVERNANCE D'ENTREPRISE
- 35. FONDATION POCLAIN
- 36. LES COMITÉS SPÉCIALISÉS ET LE COMITÉ D'ADMINISTRATION
- 38. TABLEAU DE BORD DU DÉVELOPPEMENT DURABLE
- 40. CERTIFICATIONS ISO ET BILAN CARBONE
- 41. DÉMARCHE D'ACHATS RESPONSABLES
- 42. FINANCE, LES CHIFFRES CLÉS
- 43. PERSPECTIVES ET ENJEUX 2023



**POCLAIN**

DRIVING VALUES FOR THE FUTURE

POCLAIN SAS  
Route de Compiègne  
60410 - VERBERIE, FRANCE

Phone: +33 (0)3 44 40 77 77  
[www.poclain.com](http://www.poclain.com)

