



POCLAIN

DRIVING VALUES FOR THE FUTURE

PRESENTATION FNEP

28 juin 2024

Version : juin 2024

Participants Poclain



Laurent DAHMANI,
Secrétaire Général du Groupe Poclain



Asa Estvall,
Directrice du Programme RSE du Groupe Poclain,
précédemment Directrice des Achats du Groupe Poclain

GREAT BUSINESSES HAVE **SMALL BEGINNINGS**

1925

1st Poclain building / Plessis-Belleville - *France*



INNOVATION AT THE SERVICE OF PEOPLE

1951



In 1951, Poclain employed 105 people.

It introduced the TU, the first high pressure hydraulic excavator, revolutionizing the market for construction, agriculture.



1985



At its peak, Poclain had 10,000 employees and operated in more than 80 countries.

In 1985, Poclain was sold to CASE,

but a technological brick was retained by the family : **Poclain Hydraulics**.

2023



2,150 employees

17 subsidiaries

Turnover = 508M€



THE POCLAIN GROUP IN BRIEF



Majority family shareholders



2 150 employees



8 plants on 3 continents



**17 subsidiaries
and remote offices**



90% of turnover outside France



T/O = 508 M€ in 2023

People

- Strong cohesion and corporate culture
- 4% of turnover invested in training
- Socially responsible and a choice employer wherever we do business.

Innovation

- TOP10 innovative French SMEs companies : **more than 400 patents**
- 7% of turnover invested in R&D on average
- 6 R&D centers around the world

OUR VALUES

Indepen dence

- A stable & long-term **family shareholder structure**

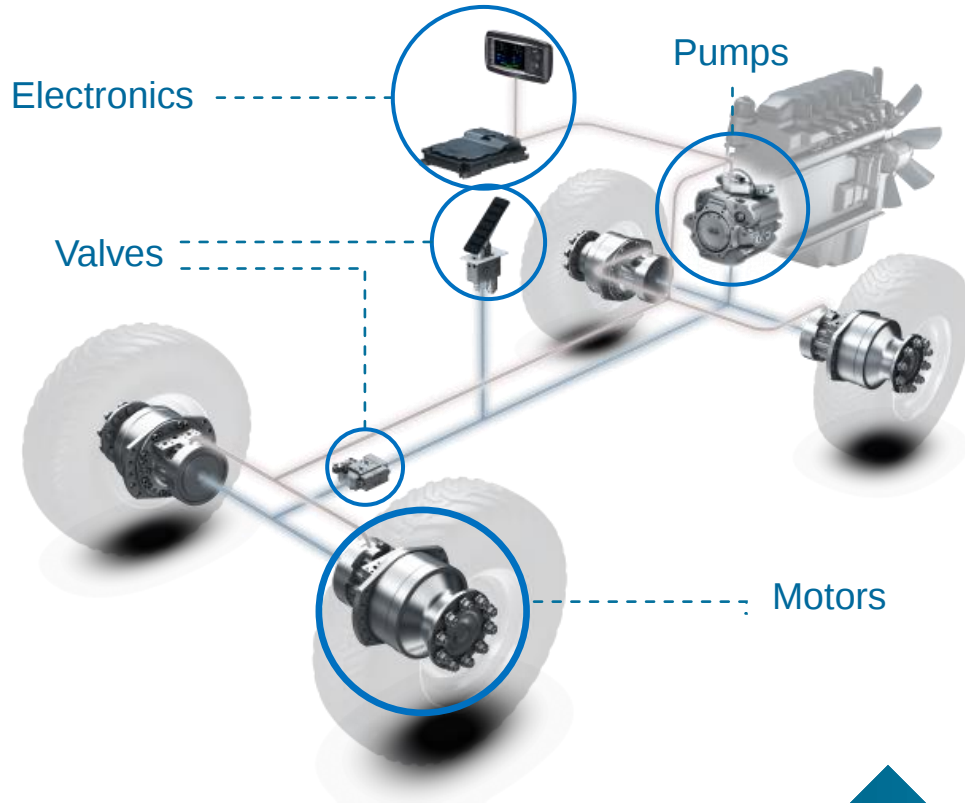
Inter national

- A commercial and industrial network close to our customers
- A network organization allowing collaboration & rapid decision-making



FOR 50 YEARS,
POCLAIN IS THE
**EXPERT IN
HYDRAULIC
TRANSMISSION**

POCLAIN'S CORE BUSINESS : EXPERT IN HYDRAULIC TRANSMISSION



Power transmission specialist which provides customers with innovative solutions that enhance vehicle performance, energy savings and safety.

MAIN MARKETS

CONSTRUCTION : 41%

100%

Small Wheel Loader



Wheel excavator



Vertical drilling machine



Horizontal drilling machine



Multi-tool carrier



Grader



Asphalt paver



Power crusher



Skid Steer loader



Compactor vibratory soil



MAIN MARKETS

AGRICULTURE : 25%

100%

**Combine
harvester**



Sprayer



**Grape
harvester**



**Forestry
trailer**



Mower



**Feeder
trailer**



**Tractor
trailer**



**Tree
harvester**



MAIN MARKETS

HANDLING EQUIPMENT : 8%

ON-ROAD : 4%

MINING : 3%

100%

Telehandler



**Forklift
4 wheels**



**Vocational
truck**



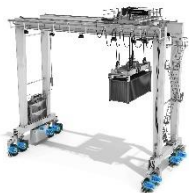
Spreader



Conveyor



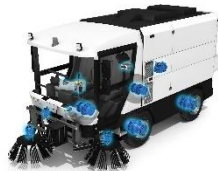
**Staddle
carrier**



**Rail inspection
platform**



Sweeper



**Longwall
carrier**



**Underground
mining loader**

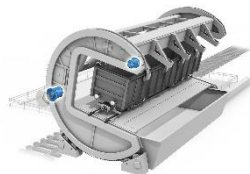


MAIN MARKETS

OTHERS : 19%

100%

Wagon tippler



Airport tractor



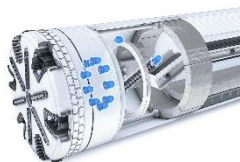
Suspended Railway



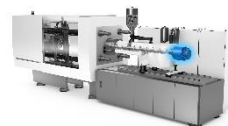
Winches



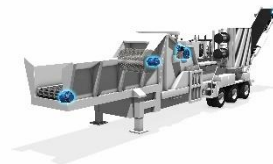
Tunnel boring machine



Injection molding machine

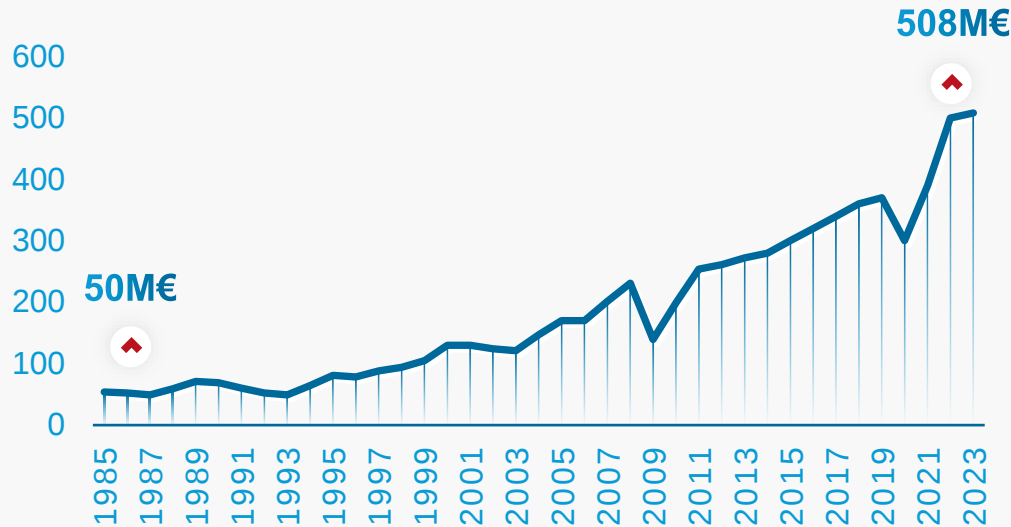


Wood chipper



A DIVERSE CUSTOMER PORTFOLIO WORLDWIDE

Steady growth in turnover



International & diversified customers



OUR GLOBAL FOOTPRINT



320 employees



USA (Yorkville WI)



590 employees



France (Verberie)



60 employees



France (Marnaz)



170 employees



Italy (Spilamberto)



300 employees



Slovenia (Ziri)



60 employees



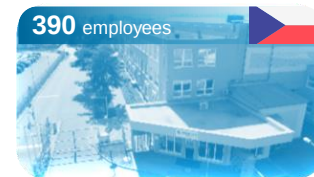
China (Shanghai)



340 employees



India (Pondicherry)



390 employees



Czech Republic (Brno)



A RESPONSIBLE COMPANY PROMOTING HIGHEST CSR STANDARDS

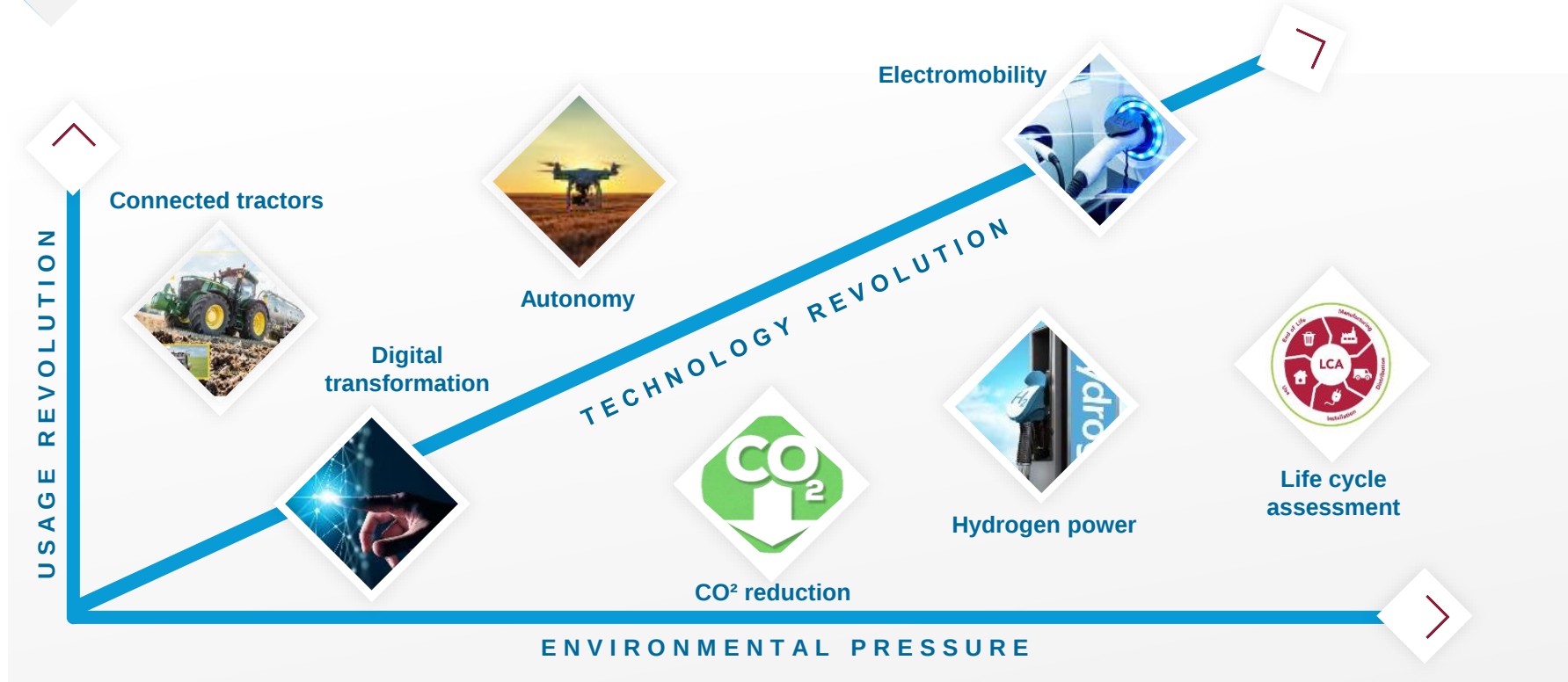


- ✓ 40% reduction in our scope 1&2 CO2 emissions by 2030 vs 2022
- ✓ 80% of our energy will be low-carbon energy by 2030.
- ✓ 100% of our plants will be ISO 50001 certified (energy management) by 2026.
- ✓ 90% of our fleet of industrial and corporate vehicles will be 100% electric by 2030.
- ✓ Reduce water consumption in the group by 15% by 2030
- ✓ Zero waste to landfill by 2030



OUR CHALLENGES IN A FAST MOVING ENVIRONMENT

LONG-TERM MARKET TRENDS OFFERING SIGNIFICANT GROWTH OPPORTUNITIES



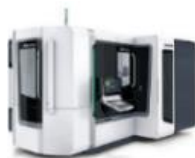
REINFORCE OUR MANUFACTURING CAPACITY

**Milling &
turning Centre**
(Motors, pumps,...)



Annual CAPEX

4%
of Turnover
to absorb
the growing
demand



**Heat
Treatment**
(Pistons,
block, cam,...)



Assembly equipment
(Bearing supports, piston line, ...)

**Automatic
Turning Cell**



REINFORCE IMPROVE OUR TIME TO MARKET:



Simplification of flows



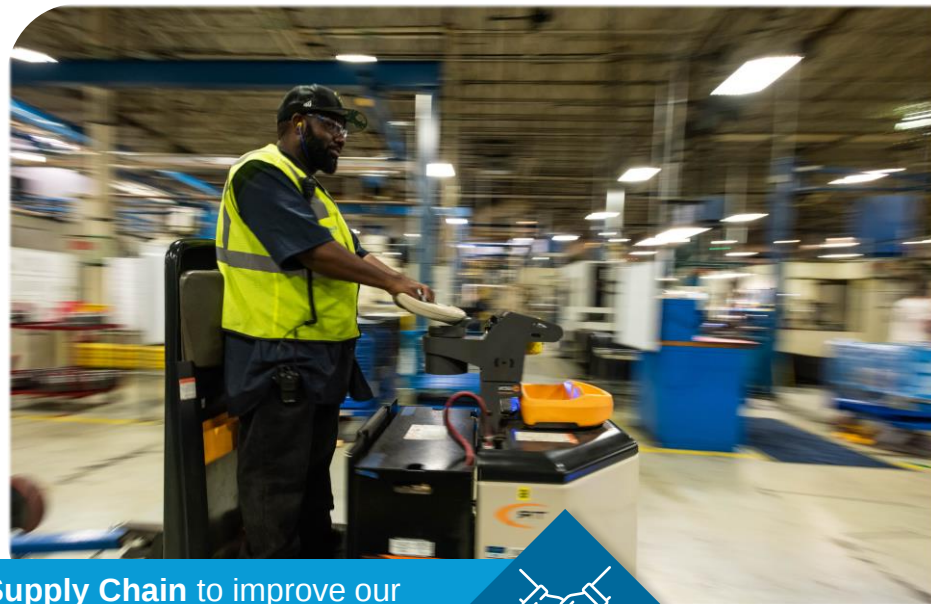
Reduced lead times



Visibility of deliveries



Operational efficiency



Simplify our **Supply Chain** to improve our
agility and support for our customers



PIVOT READY FOR THE EMERGENCE OF NEW TRANSMISSION TECHNOLOGIES

ENVIRONMENTAL PRESSURE

LOADING...

100%

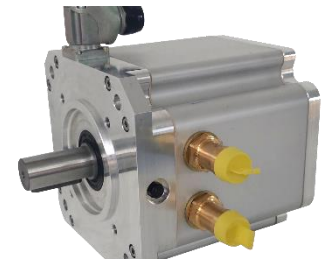
Full hydraulic
transmission



Diversification towards
electro-hydraulics



Full electric
transmission



toward
zero
emission

PIVOT

RECONCILING ENVIRONMENTAL PROTECTION WITH RESPECT FOR THE QUALITY AND PERFORMANCE OF OUR CLIENT'S MACHINES



POCLAIN | REMAN



Worn components are replaced by genuine **POCLAIN** spare parts.

All remanufactured units are 100% hydraulically and leak tested and repainted. They are then sold as new, even «better than new» due to upgrade to latest design revision.





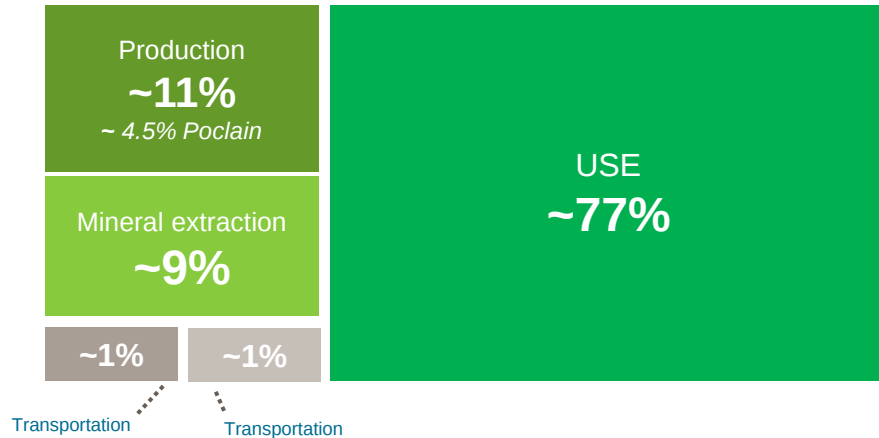
Emissions de CO2 pour Poclain Et ambitions

Emission de CO2 liée à nos produits

Emission de CO2 scope 1&2 (2022)

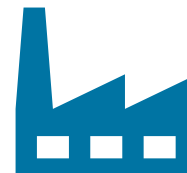
2400 KG DE CO2 POUR UN MOTEUR TYPE

400 000 MOTEURS / AN



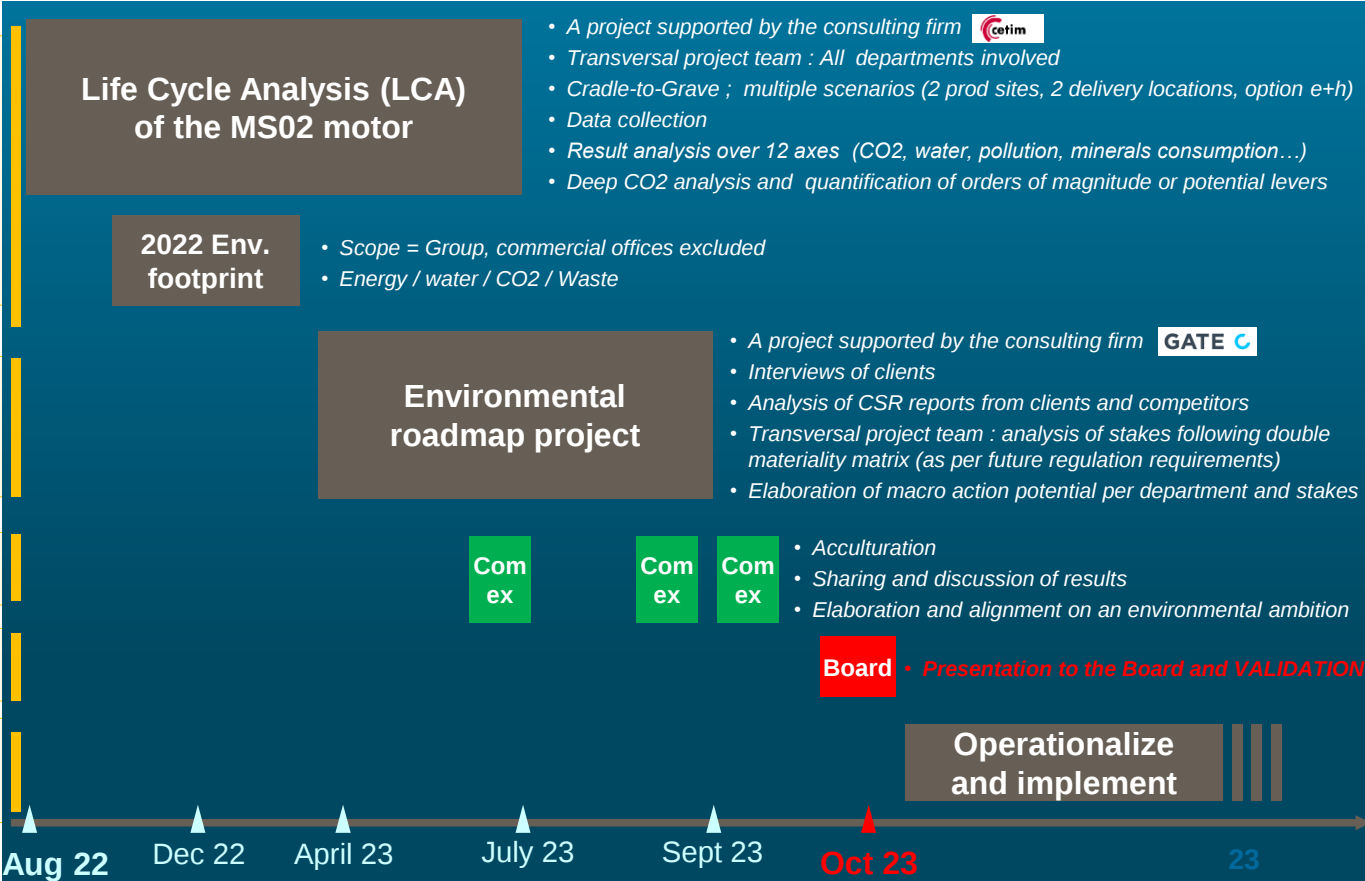
32 000 TONNES DE CO2

SCOPE 1 & 2



More than a year of preparatory work to build-up the ambition

1. Increase our maturity and understanding
2. Get an overview of where we stand, and build orders of magnitude
3. Listen to the client voice
4. Understand the context and the stakes
5. Identify levers and opportunities to act
6. Elaborate an ambition integrating our company culture and DNA
7. Obtain formal approval of the ambition by the Board of Directors
8. Set-up the internal scheme
9. Turn ambition into objectives
10. Operationalize and implement



A dedicated team, just to elaborate the ambition

Involvement of all Group functions



Laurent DAHMANI
CODIR
Group Company Secretary



Asa ESTVALL
SOURCING & SUPPLY CHAIN
Group Sourcing Director



Yohann BRUNEL
S&T
Upstream Transmission Manager



Philippe PRADEL
SOURCING & SUPPLY CHAIN
Quality & Sourcing Project Manager



Stéphane VIDAL
DIP
Radial Engineering Manager



Antoine GALEA
CONTROLLING
Costing Engineer



Olivier LE MAIRE
SALES & MARKETING
Upstream/Downstream Europe Marketing Manager



Ferdinand LAVANA
MANUFACTURING
Group Industrial Manager

Support from a service provider:





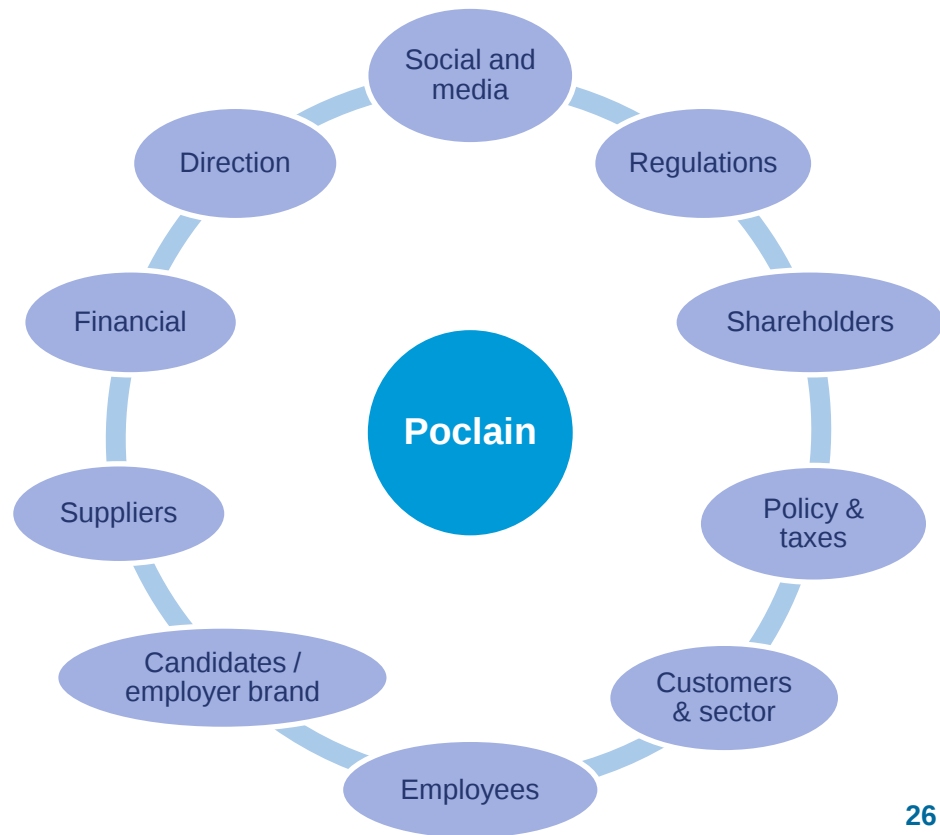
Décarbonation

Challenges et
Opportunités
?

La décarbonation n'est pas uniquement un sujet réglementaire

The Group evolves and interacts within a set of actors and stakeholders and a set of rules.

Their behavior, their expectations as well as the rules that govern our activities are evolving strongly and quickly with regard to environmental issues.



La contrainte réglementaire

- Une charge de travail, des coûts fixes et variables additionnels, des risques stratégiques (insuffisance d'appréhension des réglementations conduisant à des choix stratégiques erronés)
- Une volumétrie très importante de réglementations Européennes
- Une accélération de la réglementation Européenne
- De nombreuses dimensions concernées : production, logistique, achats, produit
- Interprétation des directives par pays
- Les couches réglementaires nationales
- Une documentation importante à fournir
- La nécessité d'intégrer des données issues de la chaîne d'approvisionnement
- Un contexte où la data fiable est encore peu disponible
- Des guides d'interprétation ou de mise en œuvre qui arrivent tardivement
- L'instabilité réglementaire : évolution des droits de douane, des exigences
- Nécessité de dégager des ressources en interne
- Nécessité de disposer des compétences adaptées
- Mise en place de processus dédiés
- Choix et mise en place d'outils dédiés ou de prestations de service dédiées, dont la maturité est faible, dont le choix est structurant, et pour lesquels la capacité de l'entreprise à apprécier la pertinence est limitée
- Dépendance à la chaîne d'approvisionnement pour les informations, chaîne internationale qui n'est pas prête

Exemple MACF/ CBAM

- Application de la réglementation difficile, du fait qu'elle soit assez complexe engageant la chaîne logistique amont très conséquente
- Connaissances / Compétences des autorités (douanes etc) arrivent tardivement (questions des entreprises sans réponses)
- Les fournisseurs et fabricants hors Europe n'ont pas les connaissances des règles très spécifiques ou des calculs pointus qu'il faut effectuer en production (obligatoire à fournir à partir de 31/7/2024). Seuls les très grands fabricants hors Europe ont pu anticiper en engageant des consultants pour préparer la documentation CO2.
- 'L'inconnu'. Peut-on encore utiliser les 'valeurs par défauts' si on n'arrive pas à rapporter d'autres valeurs? La suite... des produits soumis à la réglementation?
- Préparation: une charge de formation des équipes assez lourde d'une journée par personne concernée.

Common Challenges for Manufacturers
Why is this so difficult?



Les opportunités

- Se différencier des concurrents : apporter une information additionnelle et valorisable pour le client
- La réglementation créée des barrières à l'entrée sur les marchés pour de nouveaux entrants
- Ré-équilibre concurrentiel
- Protectionnisme géographique
- L'obligation de changer peut être un prétexte et vecteur d'amélioration des processus internes
- Permettre de mettre en évidence des potentiels de productivité
- Résilience : forcer à anticiper et à s'adapter aux évolutions
- Pour Poclain, l'opportunité spécifique de valoriser et faire valoir son implantation industrielle « internationale multi-locale » (plusieurs sites de production, chacun dans un pays ou continent différent), pour se différencier de ses concurrents majeurs qui ont concentré et massifié leurs productions sur un très petit nombre de sites

Les challenges

- Appréhender les enjeux de la réglementation
 - Appréhender la volonté politique d'application réelle
 - Appréhender la réalité des risques pour l'entreprise
 - Adapter / préparer la chaîne d'approvisionnement amont
- ➔ Faire prendre conscience des enjeux et risques aux décideurs de l'entreprise, afin de dégager des ressources et des coûts non productifs non transférables aux clients
- ➔ Insuffisance de courage par le corps politique : peu d'information et de préparation du corps social sur le fait que cette décarbonation et plus globalement la transition énergétique et environnementale, vont, au moins conjoncturellement et sur de nombreuses années, augmenter sensiblement les coûts et les prix, et impacter négativement le pouvoir d'achat.
Les entreprises doivent gérer des frustrations et tensions sociales croissantes et des attentes toujours plus fortes en terme salariaux dans un contexte où les charges fixes augmentent significativement.

**Innovation
in Motion**

**THANK
YOU**



 Route de Compiègne
- 60410 Verberie - France

 Tél. : +33 3 44 40 77 77

 Fax. : +33 3 44 40 77 91

 www.poclain.com

