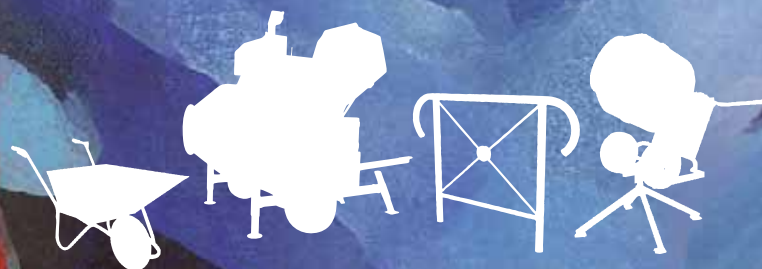


Annual report Rapport annuel 2011

The impossible always retreats as you walk toward it

by **ALTRAD**

L'impossible recule toujours quand on marche vers lui



The Altrad Group...

A major international force in :

- > Concrete mixers
- > Scaffolding equipment
- > Tubular products for local councils
- > Wheelbarrows

The Altrad Group

An active presence in
more than 100 countries,
78 trademarks,
18 industrial sites in 12 countries,
3 919 employees in 16 countries.

The Altrad Group has grown through a strategy
of development based on quality.



Altrad aujourd'hui c'est...

by **ALTRAD**

des positions Internationales majeures :

- > Bétonnières
- > Matériels d'échafaudage
- > Produits tubulaires pour collectivités
- > Brouettes

Le Groupe Altrad, c'est :
une présence active dans
plus de 100 pays,
78 marques commerciales,
18 implantations industrielles dans 12 pays,
3 919 salariés répartis dans 16 pays.

Le Groupe Altrad,
c'est aussi le résultat d'une stratégie
de développement dans le respect de la qualité.





Great Britain / GB

Belgium / Belgique

France / France

United states / USA

Portugal / Portugal

Spain / Espagne

Italy / Italie

Tunisia / Tunisie

e netherlands / Pays-Bas

Germany / Allemagne

Poland / Pologne

Hungary / Hongrie

Romania / Roumanie

China / Chine

Croatia / Croatie

ovenia / Slovénie

An international Group

Un groupe international

53 companies in 16 countries

53 sociétés dans 16 pays

2011



Altrad group > Le groupe Altrad

President's message > Le mot du Président	04
Team spirit... > L'esprit d'équipe...	06
The financial year 2010/2011 > Les chiffres de l'exercice 2010/2011	10
Key figures > Les chiffres clés	12
Legal organisation chart > L'organigramme juridique	14
Corporate governance > La gouvernance	16

Altrad group presentation > La présentation du groupe Altrad

Key events > Les faits marquants	20
Functional organisation chart > L'organigramme fonctionnel	22

Markets and products > Les activités du groupe

Production > La production	24
— Scaffolding and props > Les échafaudages et étais	24
— Local authorities division > Les produits tubulaires pour collectivités	28
— Concrete mixers > Les bétonnières	32
— Wheelbarrows > Les brouettes	36
Rental > La location	38
Trade > Le commerce	42
Logistics > La logistique	46
Sourcing > Les achats	48

Management > Les éléments de gestion

Progress units > Les cellules de progrès	50
Internal audit > L'audit interne	52
Human resources > Les ressources humaines	54
Financial management > Gestion finance	56

Financial informations > Les informations financières

Consolidated accounts > Les comptes consolidés	62
Prospects > Les prévisions	66

President's message

Le mot du Président

by **ALTRAD**

In 2009-2010 the Group demonstrated its ability to react quickly in a difficult international environment - one which, above all, lacked visibility. With the result that, on a like-for-like basis, turnover progressed by 6%.

This financial year (September 2010 - August 2011), characterized by highly contrasting periods, has produced a turnover of 494 million, representing 18.4% in growth. Even on a comparative basis the 11% increase is far higher than for the previous financial year thanks to double-digit growth, namely in the mixer division and the industrial scaffold hire division, yielding an operating profit of 33 M€.

What can we deduce from this ?

Undoubtedly, the incidence of external growth operations in the mixer and scaffold hire and service divisions proved very timely, but site downsizing, the ongoing search for the best management decisions and the attentiveness of management as

a whole to market evolutions were equally decisive factors.

For the sake of honesty, I have to say that optimal industrial adaptation as we know it only makes sense if the capital base of the Group is sufficient and available to implement it.

So I would like to emphasize the importance of the capitalization operation that took place during the financial year, the details of which can be found in the "Key events" section of this report, giving the Group a high degree of financial autonomy, particularly in a context where support from bank partners remains uncertain.

Another key element and one that is complementary to financial autonomy, is debt reduction. Enabled by profitability performance and the continued optimization of working capital requirements, this constitutes a real asset in terms of the appraisal of financial policy.

Hence, in a favourable period for acquisitions, the Altrad Group can look to its continuing development with equanimity.

CEO,
Dr Mohed Altrad



En 2009-2010 le Groupe avait prouvé sa faculté de réagir rapidement dans un environnement international difficile et surtout sans visibilité. C'est ainsi qu'à périmètre comparable le chiffre d'affaires avait alors pu progresser de 6%.

Le présent exercice (septembre 2010 - août 2011), caractérisé par des périodes très contrastées, fait ressortir un chiffre d'affaires de 494 millions et donc une croissance de 18.4%. Même à périmètre comparable l'augmentation de 11% est très supérieure à celle de l'exercice précédent grâce aux progressions à deux chiffres des pôles bétonnières et location d'échafaudages à l'industrie notamment, ce qui a permis d'afficher un résultat opérationnel de 33 M€.

Que faut-il en déduire ?

Sans doute l'incidence des opérations de croissance externe qui ont porté sur le pôle bétonnières et location d'échafaudages avec service, se sont-elles révélées très opportunes, mais la rationalisation des sites et la recherche permanente des meilleures décisions de gestion ainsi que l'attention portée par l'ensemble du

management sur l'évolution des marchés ont-elles été déterminantes.

Je dois à la vérité de dire que l'adaptation industrielle optimale telle qu'on la pratique n'a de sens que si les assises financières du Groupe pour la mettre en œuvre, sont suffisantes et disponibles.

A cet égard je veux souligner l'importance de l'opération de capitalisation qui s'est déroulée durant l'exercice et détaillée dans les « Faits marquants » du présent rapport, et qui donne au Groupe une autonomie financière très appréciable surtout dans un contexte où l'accompagnement des partenaires bancaires reste aléatoire.

Autre élément significatif et complémentaire de l'autonomie financière : le désendettement. Rendu possible par les performances de rentabilité et la poursuite de l'optimisation du besoin en fonds de roulement, il constitue un réel atout dans le jugement porté sur une politique financière. Aussi, dans cette période propice aux acquisitions, le Groupe Altrad peut-il envisager avec sérénité la continuité de son développement.

Président,
M. Mohed Altrad

Team spirit...

L'esprit d'équipe...

Man lives among his fellows. At their side, he works, builds and forms his judgement. What would he do alone? What would become of him? He needs others. Yet there comes a time when he becomes aware of the narrowness of this framework and the need to get involved in a wider, more diversified context. Indeed, existence is not just a matter of exchanging favours, whereby everyone finds something to his own advantage. The community a man is part of offers him far more, and at the end of the day, he has to think about pledging his commitment to furthering it. So a time comes when it is incumbent on him to give back to this community a part of what he has gained by it, in terms of experience or, when life has favoured him and supported his efforts, in terms of material gain.

For twenty-five years now, I have headed an enterprise which I have developed to international dimensions. The Altrad Group has substantially proven its vitality and durability. There is no reason to hide the fact that I derive a certain pride from this, but I have not forgotten all those who have worked in the past and who continue to work toward its success. Nor have I forgotten the city, the department and the region which welcomed me and have allowed me to fulfil my project. Those who know me, moreover, know that I have always insisted on the social dimension of economic activity, on the need for the various subsidiaries in the Group to develop their roots in the regions in which they are present, as well as those outside their frontiers borders.

All this to say that it struck me as the right moment to answer a call from civil society and take an active role. Let me assure you that I have no ulterior economic motive in doing so; it is simply a desire to make myself useful, by accomplishing a moral duty in a sense, fulfilling an obligation as a citizen.

L'homme vit parmi ses semblables. A leur côté, il travaille, bâtit, et forme son jugement. Seul, que ferait-il ? Que serait-il ? Il a besoin des autres. Vient un temps, cependant, où il prend conscience de l'étroitesse de son cadre et de la nécessité de s'impliquer dans un ailleurs plus vaste et plus divers. L'existence en effet ne se résume pas à un échange de bons procédés dont chacun tire profit. La communauté dans laquelle l'homme est inscrit lui apporte bien plus et il lui faut à la fin des fins, songer à s'engager en elle et pour elle. Vient un temps, donc, où s'impose à lui l'exigence de rendre à cette communauté une part de ce que grâce à elle il a pu acquérir en expérience ou, quand la vie s'est montrée favorable et a soutenu ses efforts, en biens matériels.

Voilà maintenant plus de vingt-cinq ans que je suis à la tête d'une entreprise que j'ai développée jusqu'à lui donner une dimension internationale.

Le Groupe Altrad a largement fait la preuve de sa vitalité et de sa pérennité. J'en tire une certaine fierté, je n'ai aucune raison de m'en cacher, mais je n'oublie pas tous ceux qui ont œuvré par le passé et qui œuvrent aujourd'hui à sa réussite. Je n'oublie pas non plus la ville, le département et la région qui m'ont accueilli et m'ont permis de mener à bien mon projet. Ceux qui me connaissent savent, d'ailleurs, que j'ai toujours insisté sur la dimension sociale de l'activité économique, sur la nécessité pour les différentes filiales du Groupe de s'enraciner dans les régions où elles sont implantées, y compris hors frontières.

Tout cela pour dire que le moment me paraît venu de répondre à l'appel de la société civile pour y prendre une part active. Je le fais, soyez-en certains, sans aucune arrière pensée économique ; mais avec la seule volonté de me rendre utile, en accomplissant en quelque sorte un devoir moral, une obligation de citoyen.

to- gether



© A. Hampartzounian

Mr Mohed Altrad, Président

Dr Mohed Altrad, CEO

With this perspective in mind, I decided to invest an interest in Montpellier Hérault Rugby Club (MHR), by becoming its main shareholder. Why sport, rather than a social institution or a charity organisation? First of all, I already intervene, on a personal basis, in the latter two areas and I do not exclude the possibility of resuming this.

But above all I chose sport – which is a social activity and, let's not forget, an area of education and integration – because it reflects the values I have always defended, in my life and within the Group: passion, commitment, the will to succeed while respecting others, the solidarity, in fact, which cements teamwork. And of all sports, rugby, as those who are familiar with it or have played it are well aware, is perhaps the sport which most embodies these values. The MHR, for its part, is rising fast – you only have to look at its remarkable progress this year. And it represents the kind of challenge I like.

But I want to be clear about this, my commitment to the MHR is a personal one. It does not implicate the Group in any way. Everyone is aware of the ups and downs of managing a high level club and there is of course no question of this interfering directly or indirectly with the industrial entity.

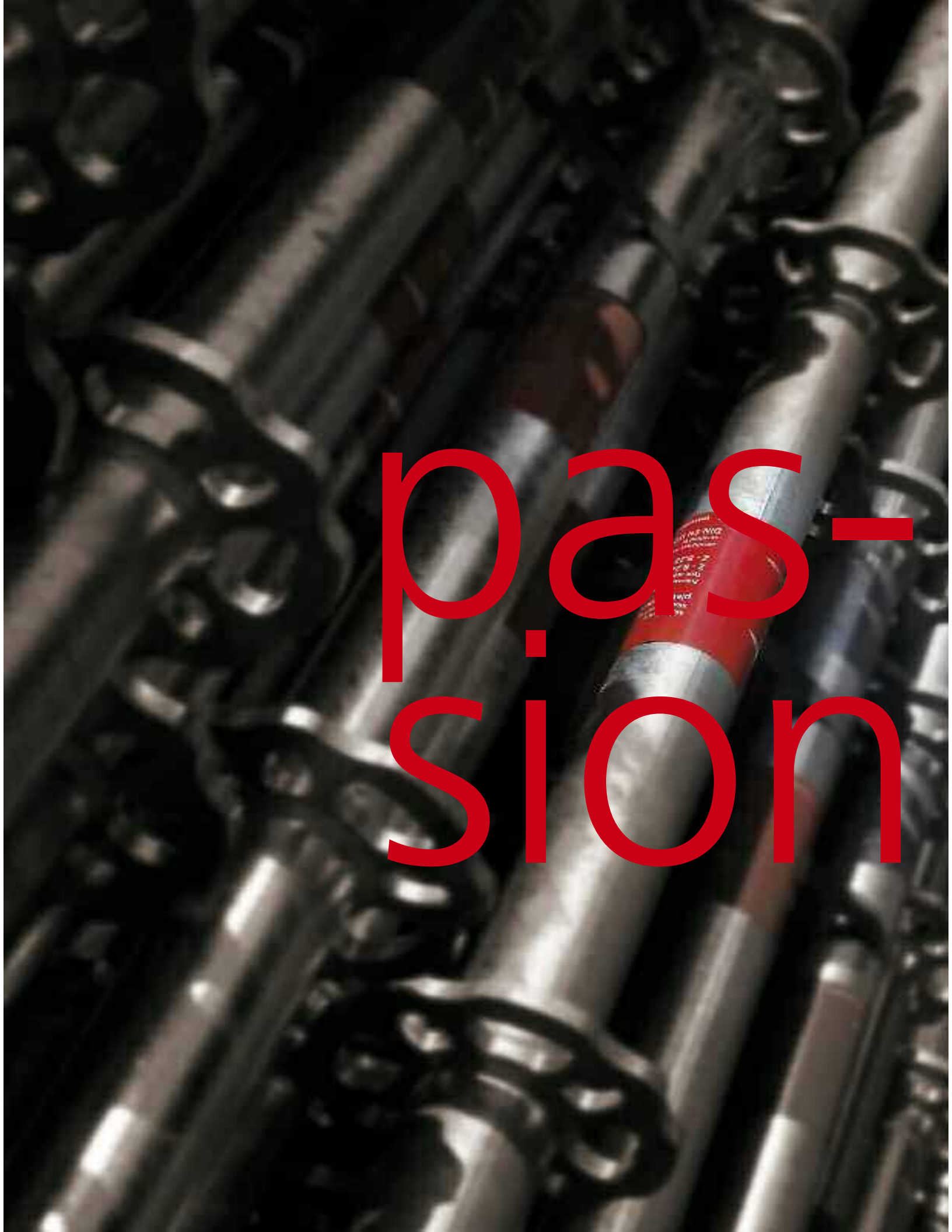
Nevertheless, while my approach is a personal one, financially speaking, it is not neutral. I expect my presence within the club to reflect the Altrad Group, in terms of image, of course, but also as a concrete expression of the principles that the Group has never ceased to promote: dynamism, the spirit of enterprise and rigour, aimed at the natural beneficiary, Man.



Pierre Blondeau :
Honorary President / Président d'honneur

Dans cette perspective, j'ai décidé de m'investir dans le club Montpellier Hérault Rugby (MHR), en en devenant son actionnaire majoritaire. Pourquoi le sport, et non pas une institution sociale ou une œuvre caritative ? Tout d'abord, j'interviens déjà, à titre privé, dans ces deux derniers domaines et je n'exclus pas la possibilité d'y revenir. Mais surtout j'ai choisi le sport – qui est une activité sociale, et ne l'oublions pas, un espace d'éducation et d'intégration – parce que l'on y retrouve les valeurs que j'ai toujours défendues dans ma vie et au sein du Groupe : la passion, l'engagement, la volonté de réussir tout en respectant les autres, la solidarité enfin, ciment du travail d'équipe. Or, de tous les sports, le rugby, ceux qui le connaissent ou l'ont pratiqué le savent bien, est peut-être celui qui les incarne le mieux ces valeurs. Pour sa part, le MHR est en pleine ascension – il n'est que de considérer les performances qu'il a su naguère accomplir – Il représente un défi comme je les aime.

Mais je veux être clair, cet engagement auprès du MHR est personnel. Il n'implique aucunement le Groupe. Nul n'ignore, en effet, les aléas que peut susciter la gestion d'un club de haut niveau et il n'est naturellement pas question qu'elle interfère directement ou indirectement avec celle de l'entité industrielle. Toutefois si ma démarche est personnelle, financièrement parlant, elle n'est pas neutre. J'entends que ma présence au sein de ce club soit comme le miroir du Groupe Altrad, en terme d'image, bien sûr, mais encore comme la manifestation concrète des principes que le Groupe n'a cessé de promouvoir : dynamisme, esprit d'entreprise et rigueur, en visant le bénéficiaire naturel : l'Homme.

A close-up, high-contrast photograph of a mechanical engine component, likely a piston or connecting rod, showing various metal parts and a red label with some text. The image is dark and moody, with strong highlights on the metallic surfaces.

passion

The financial year 2010/2011

Les chiffres de l'exercice 2010/2011

Percentage of consolidated turnover by branch

Répartition du CA consolidé par branches d'activité

Scaffolding **143 M€**

Échafaudages

Concrete mixers **121 M€**

Bétonnières

Wheelbarrows **21 M€**

Brouettes

Equipment for local councils **24 M€**

Collectivités

Rental **185 M€**

Location

In Millions of € / en Millions d'€

Turnover **494 M€**

Chiffre d'Affaires HT

Operating profit **33 M€**

Résultat opérationnel

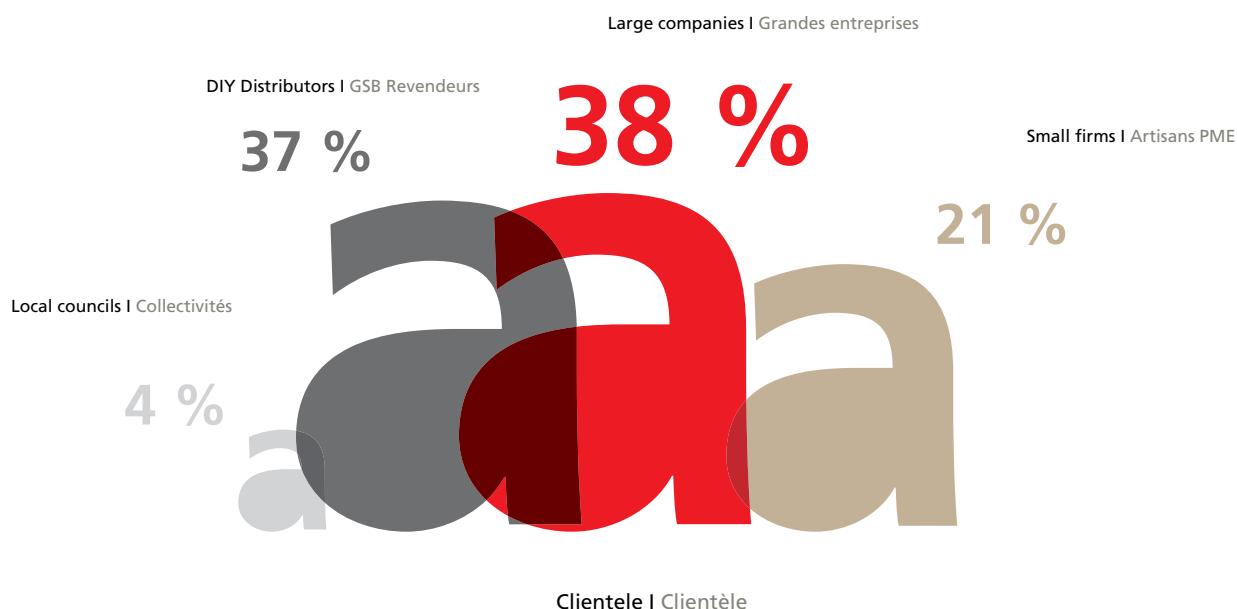
Net profit **20 M€**

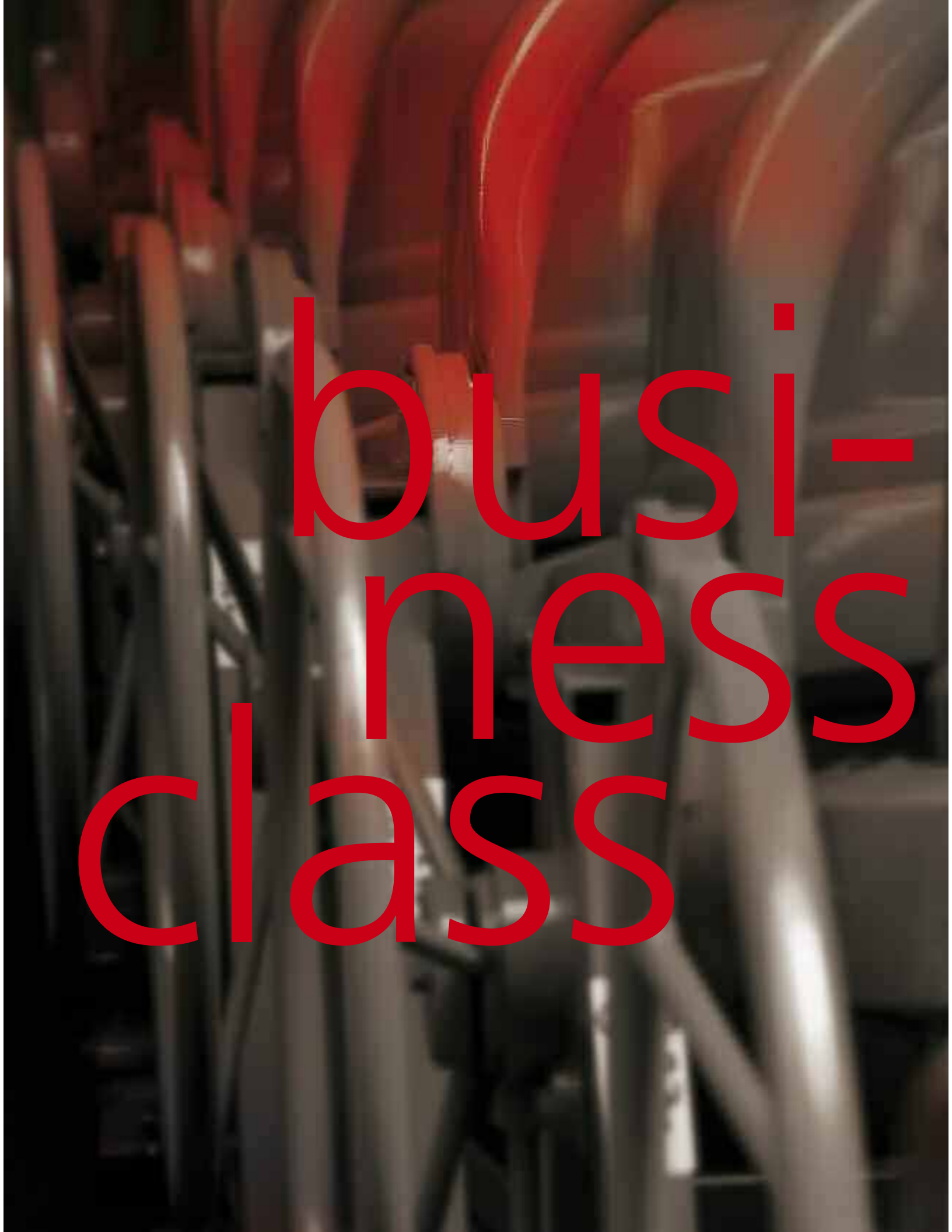
Résultat net

Shareholders' equity **147 M€**

Capitaux propres

In Millions of € / en Millions d'€

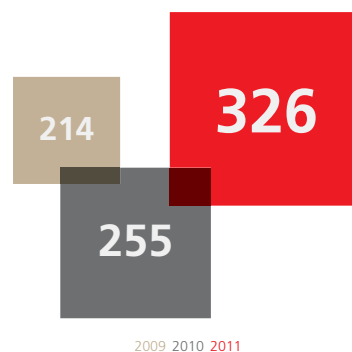
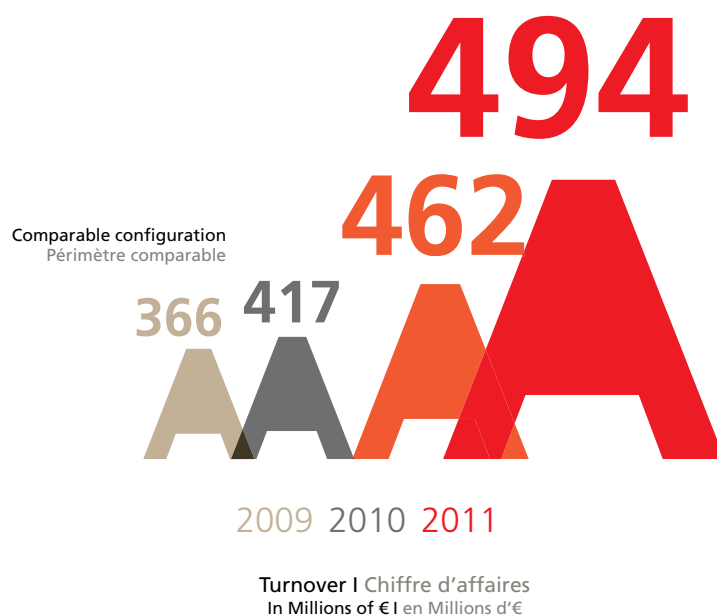
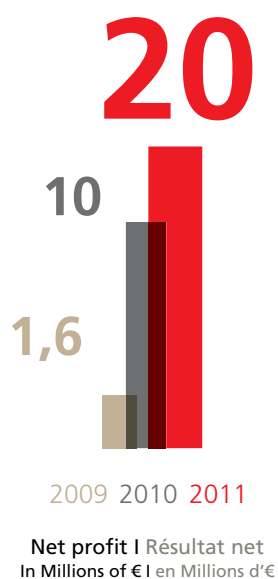


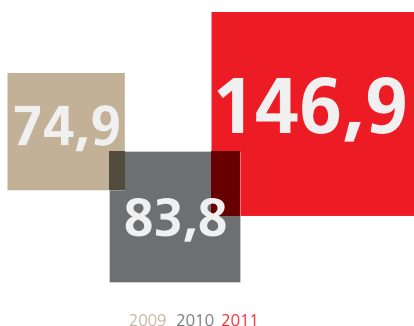


business class

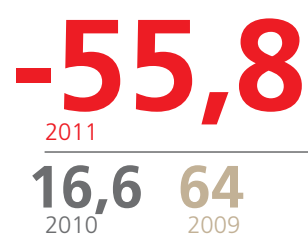
Key figures

Les chiffres clés

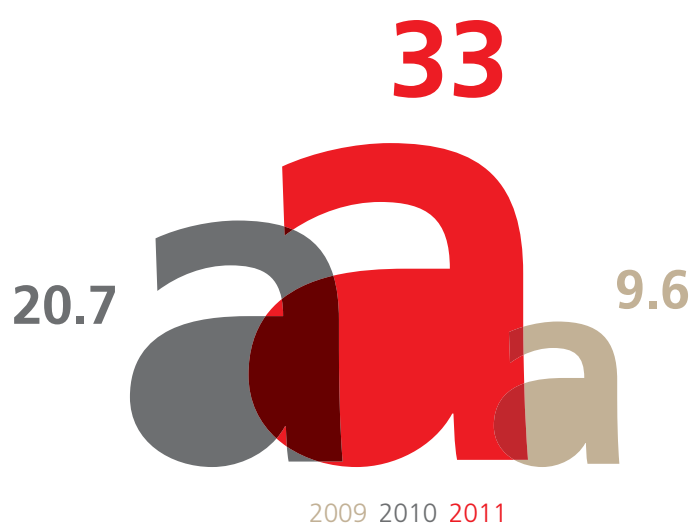




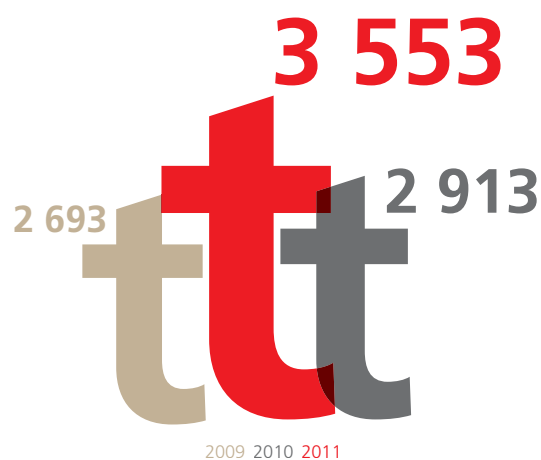
Capital | Fonds propres
In Millions of € | en Millions d'€



Net debts | Endettement net
In Millions of € | en Millions d'€



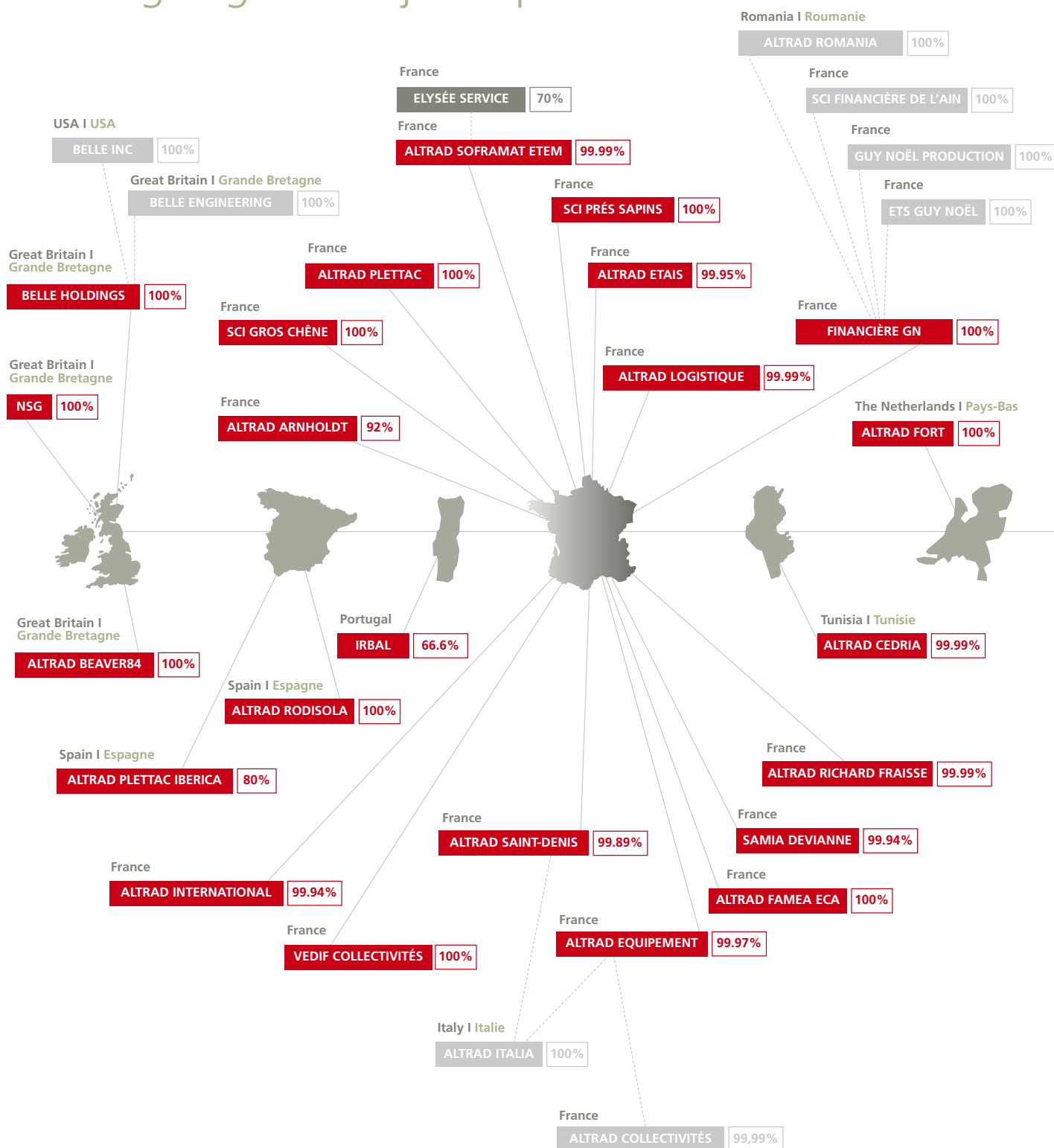
Operating profit | Résultat opérationnel
In Millions of € | en Millions d'€

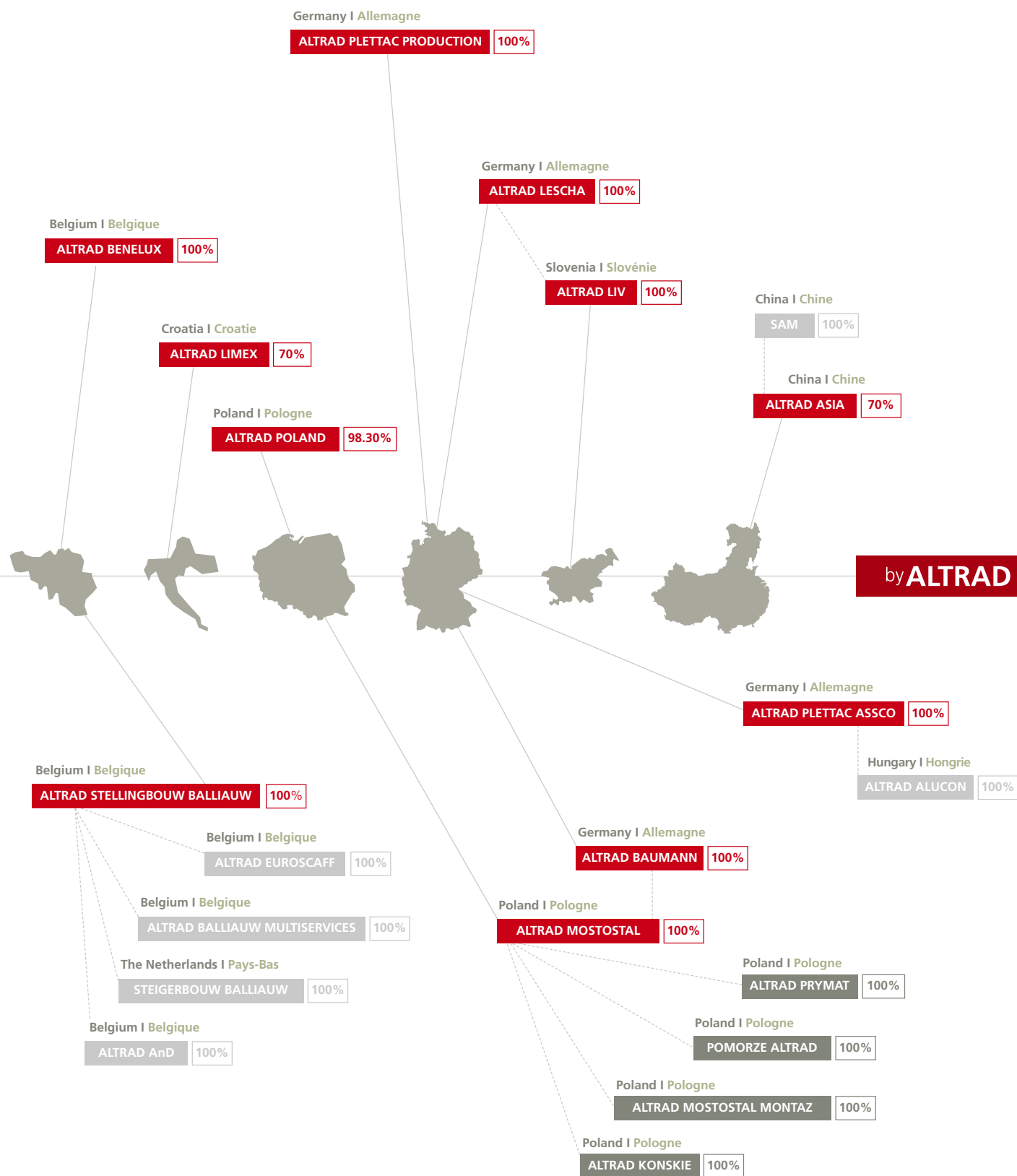


Permanent employees | Effectifs CDI

Legal organisation chart

L'organigramme juridique





Corporate governance

La gouvernance

Board of directors

14 Directors : of whom
5 outside directors and
2 inside directors
2 Observers
5 sessions held during the financial
year 2010/2011.
85% : Average attendance.

Conseil d'administration

14 Administrateurs : dont
5 administrateurs indépendants et
2 administrateurs salariés.
2 Observateurs
5 séances au cours de l'exercice
2010/2011.
85% : Taux moyen de participation.

The Altrad Group is attached to the principles of good corporate governance as an essential basis for steering and developing its activities. In this respect it goes beyond the strict framework of French legal standards, drawing on the best practices observed at international level.

The change in the Group's legal structure brought about by forming the family holding company Altrad Investment Authority and the signing up of new financial investors, led to creating 4 additional Director's posts and setting up 2 Observer's posts, representing the new associates. The Observers are invited to each Board of Directors meeting, they attend under the same conditions and receive the same level of information as the Directors, but do not have the same voting rights.

During the financial year 2010/2011, the specialised Committees formed within the Board of Directors conduct their work for the most part in meetings extended to include the other members of the Board: the Audit and Internal Control Committee, the Finance and Strategy Committee, the Human Resources Committee and the Progress Units (PU) Committee.

The main subjects addressed, dominated by that of strengthening of the PUs as a transversal managerial tool, focused on improving Group steering, particularly by controlling general expenses, Working Capital Requirements and Cash.

Another basic concern was the monitoring of subsidiaries in the hiring /multi-services branch.

Other matters that were dealt with included examining opportunities for external growth and development funding, and updating rationalization of the Group's industrial facilities.

For the Altrad Group, good governance means striking the right balance between the spirit of enterprise and mastering the risks inherent to development. Efficient steering anticipates changes in the environment and fosters responsiveness in creating value, thus perpetuating growth and performance.

Le Groupe Altrad est attaché aux principes de bonne gouvernance d'entreprise, fondement essentiel du pilotage et du développement de ses activités. A cet égard, il va même au-delà du strict cadre légal des standards français, en s'inspirant également des meilleures pratiques observées sur les places internationales.

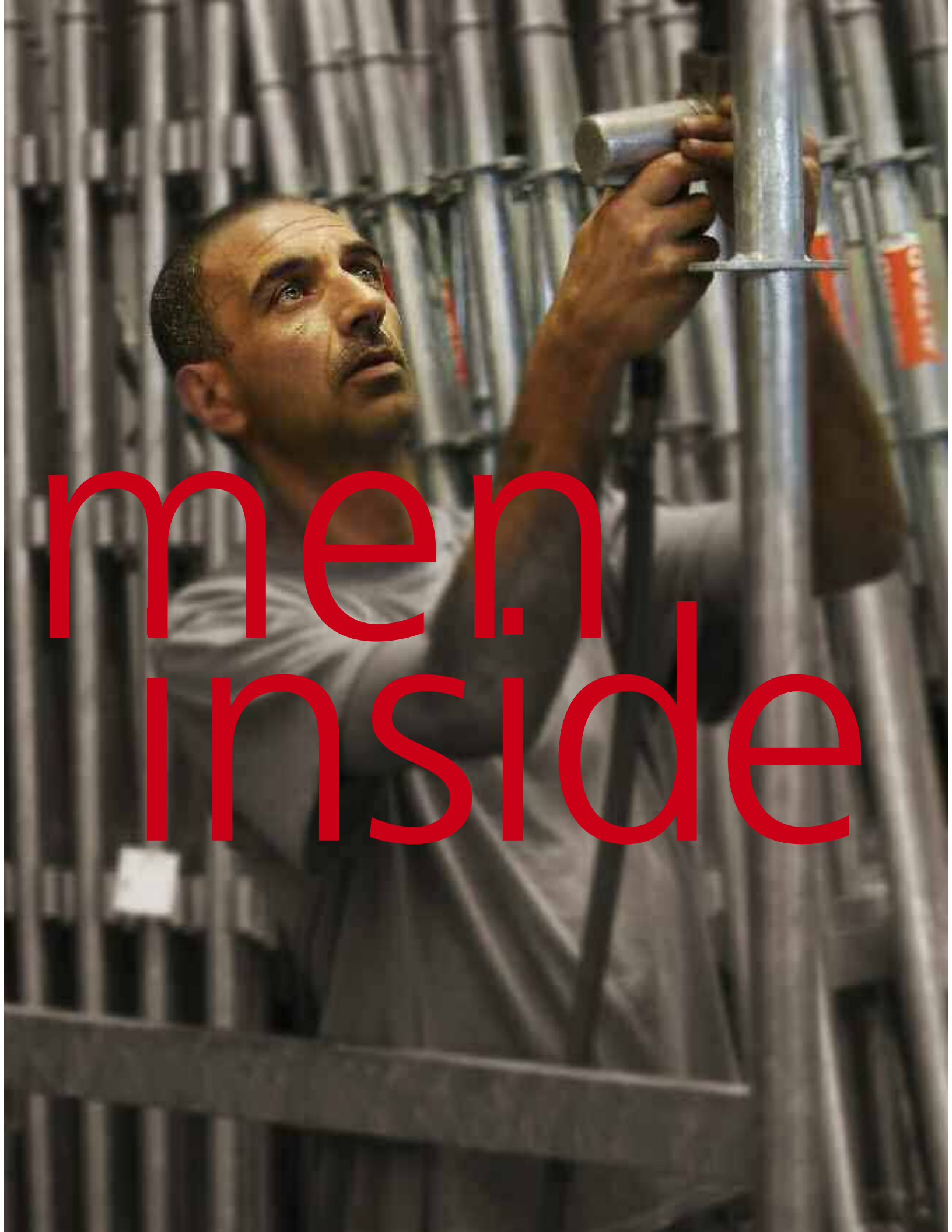
L'évolution de la structure juridique du Groupe avec la constitution de la holding patrimoniale Altrad Investment Authority et l'entrée au capital de nouveaux investisseurs financiers ont conduit à la création de 4 postes supplémentaires d'Administrateurs et à la mise en place de 2 postes d'Observateurs, représentant les nouveaux associés. Les Observateurs sont invités à chaque réunion du Conseil d'administration, y assistent dans les mêmes conditions et avec le même niveau d'information que les Administrateurs mais ne disposent pas toutefois, de voix délibérative.

Au cours de l'exercice 2010/2011, les Comités spécialisés dont dispose le Conseil d'administration en son sein ont poursuivi leurs travaux dans le cadre, la plupart du temps, de réunions élargies aux autres membres du Conseil : Comité Audit et Contrôle internes, Comité Finance et Stratégie, Comité Ressources Humaines et Comité Progress Units (PU).

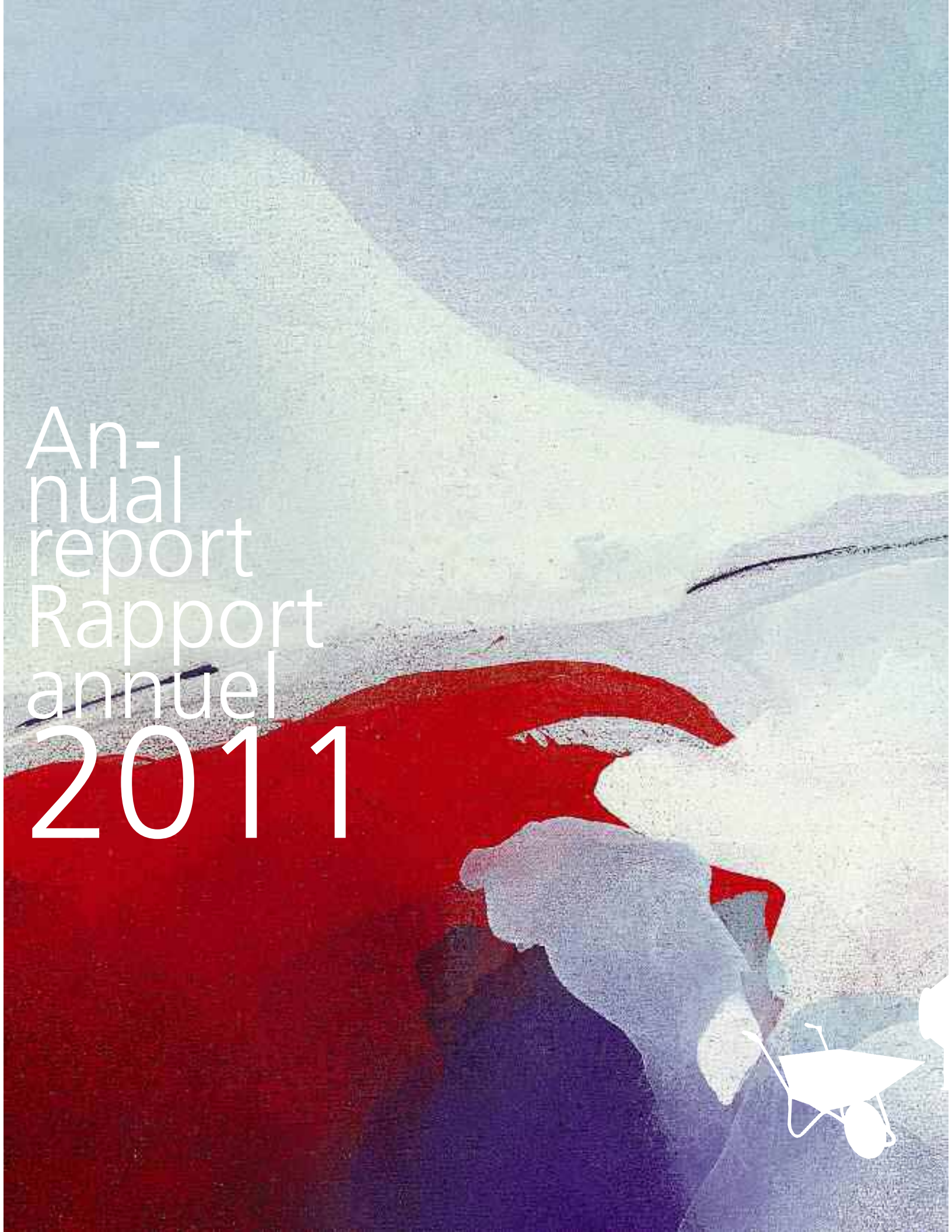
Les principaux sujets abordés, dominés par le renforcement des PU en tant qu'outil managérial transversal, ont concerné l'amélioration du pilotage du Groupe, notamment en matière de maîtrise des frais généraux, de Besoin en Fonds de roulement et de Trésorerie.

Autre préoccupation essentielle : le suivi des filiales de la Branche location/multiservices. Enfin, l'étude d'opportunités de croissance externe et le financement du développement, la rationalisation actualisée des implantations industrielles du Groupe ont été également souvent évoqués.

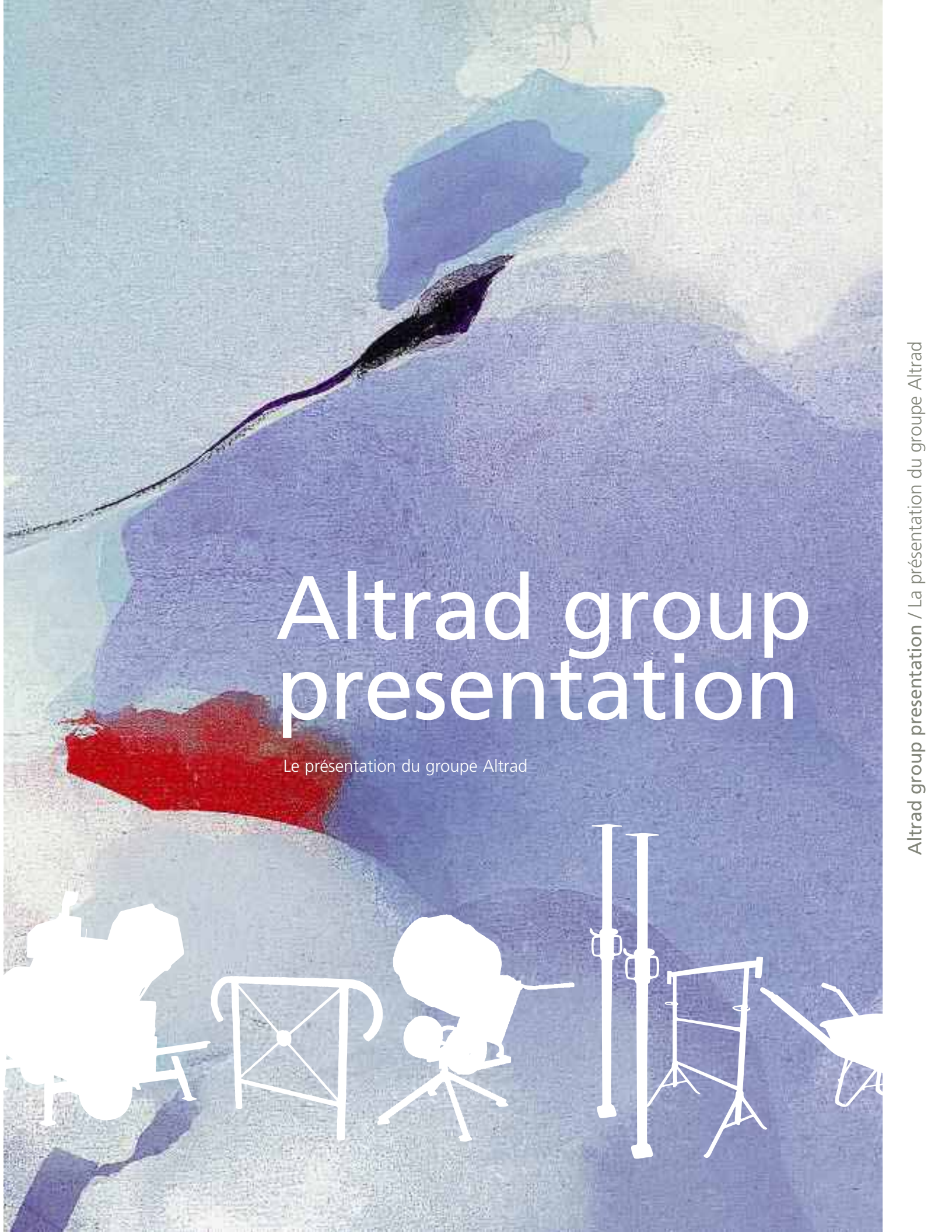
Pour le Groupe Altrad, une bonne gouvernance représente un juste équilibre entre esprit d'entreprise et maîtrise des risques inhérents à son développement. Un pilotage efficient permet dès lors d'anticiper les évolutions de son environnement et d'être proactif pour créer de la valeur et ainsi pérenniser sa croissance et ses performances.



men
inside



An-
nual
report
Rapport
annuel
2011



Altrad group presentation

Le présentation du groupe Altrad

Key events

Les faits marquants

One only has to read through the key events that have marked out the financial year to gauge the vitality of the Altrad Group.

These events refer to: external growth, the rationalisation of production facilities and the adaptation of financial support.

With regard to external growth the concrete mixer and scaffolding hire divisions were reinforced :

- September 2010 : acquisition by the subsidiary Altrad Alucon, hitherto specialised in scaffolding, of assets in the brand Agrimotor, another Hungarian company, reinforcing the concrete mixer division.
- October 2010 : acquisition of the Spanish firm Xervon, affiliated under the name of Altrad Rodisola, reinforcing the scaffolding hire division on the industrial market.
- March 2011 : acquisition of the Belgian subsidiary AND, adding to the hire units catering to the building sector and already present in the country.
- April 2011 : acquisition in the United Kingdom of the assets of Beaver 84, scaffolding hire and sale in the construction industry.
- May 2011 : acquisition in the United Kingdom of the company NSG, scaffolding hire in the industrial sector.

The rationalisation of facilities basically concerned concrete mixer production, with the grouping of Spomasz / Belle Poland, in Poland and of Guy Noël / ASD, in France.

Parallel to these industrial changes, the Group sought to harmonize development and financial soundness.

A capitalization plan was put into operation during the first semester of 2011, structured as a series of steps :

- Creation on 23-12-2010 of the new AIA. (Altrad Investment Authority) Holding, set up in view of the scheduled capitalization operations.
- Exit of the CAPE (Crédit Agricole) which had injected 16 million euros in 2005, with shares of 17 %, bought back by the AIA. 5 years later at 32 million euros.
- Increase of A.I.A. capital of 47 million euros in March 2011, subscribed by CM-CIC (30 m€), Synergie Finance (10m€) and BNP Paribas development (7 m€).
- Increase of additional capital of 45 million euros on 9 June 2011, with a contribution made by the FSI (Strategic Investment Fund).

La seule lecture des faits marquants qui ont jalonné l'exercice, traduirait s'il en était besoin, la vitalité du Groupe Altrad.

Ceux-ci concernent à la fois : croissance externe, rationalisation des sites de production et adaptation de l'accompagnement financier.

Au titre de la croissance externe le pôle bétonnières et le pôle location d'échafaudages ont été renforcés :

- Septembre 2010 : acquisition par la filiale Altrad Alucon jusqu'alors spécialisée dans l'échafaudage, des actifs de la marque Agrimotor, autre société hongroise, en appoint du pôle bétonnières.
- Octobre 2010 : acquisition de la firme espagnole Xervon, filialisée sous le nom de Altrad Rodisola, afin d'étoffer le pôle location d'échafaudages sur les marchés industriels.
- Mars 2011 : acquisition de la filiale belge AND en complément des unités de location orientées vers le secteur du bâtiment et déjà implantées dans le pays.
- Avril 2011 : acquisition en Grande-Bretagne des actifs de Beaver 84 vente et location d'échafaudages pour le bâtiment.
- Mai 2011 : acquisition en Grande-Bretagne de la société NSG, location d'échafaudages dans le secteur industriel.

La rationalisation des sites a porté essentiellement sur la production de bétonnières et s'est traduite, en Pologne, par le regroupement Spomasz / Belle Poland et en France par celui de Guy Noël / ASD.

Parallèlement à ces aménagements industriels, le Groupe a mis en harmonie, développement et assises financières.

Une opération de capitalisation s'est ainsi déroulée durant le premier semestre 2011, articulée sur le schéma suivant :

- Création le 23-12-2010 de la nouvelle Holding AIA. (Altrad Investment Authority) conçue en vue des opérations capitalistiques programmées.
- Sortie de CAPE (Crédit Agricole) qui avait injecté en 2005 16 millions d'euros, participation de 17 % rachetée 5 ans après 32 millions d'euros par AIA.
- Augmentation de capital de AIA. à hauteur de 47 millions d'euros en Mars 2011, souscrite par CM-CIC (30m€), Synergie Finance (10m€) et BNP Paribas développement (7 m€).
- Augmentation de capital complémentaire de 45 millions d'euros le 9 juin 2011 par apport du FSI (Fonds Stratégique d'Investissement).



■ investissement

Functional organisation chart

L'organigramme fonctionnel

Services

Services

ALTRAD
ALTRAD ASIA
ALTRAD LOGISTIQUE
FINANCIERE GN
BELLE HOLDINGS

Wheelbarrows

Brouettes

ALTRAD FORT
ALTRAD RICHARD FRAISSE



by **ALTRAD**

Concrete mixers

Bétonnières

ALTRAD INTERNATIONAL
ALTRAD LESCHA
ALTRAD LIMEX
ALTRAD LIV
ALTRAD SAINT-DENIS
ALTRAD POLAND
ALTRAD ROMANIA
BELLE ENGINEERING
BELLE INC
IRBAL
SAM

Local councils

Collectivités

ALTRAD COLLECTIVITÉS
ALTRAD FAMEA ECA
SAMIA DEVIANNE
VEDIF COLLECTIVITÉS

Scaffolding

Echafaudages

ALTRAD ALUCON
ALTRAD AND
ALTRAD ARNHOLDT
ALTRAD BALLIAUW MULTISERVICES
ALTRAD BAUMANN
ALTRAD BEAVER84
ALTRAD CEDRIA
ALTRAD EQUIPEMENT
ALTRAD ETAIS
ALTRAD EUROSCAFF
ALTRAD BENELUX
ALTRAD ITALIA
ALTRAD KONSKE
ALTRAD MOSTOSTAL

ALTRAD MOSTOSTAL MONTAZ
ALTRAD PLETTAC
ALTRAD PLETTAC ASSCO
ALTRAD PLETTAC IBERICA
ALTRAD PLETTAC PRODUCTION
ALTRAD PRYMAT
ALTRAD RODISOLA
ALTRAD SOFRAMAT ETEM
ALTRAD STELLINGBOUW BALLIAUW
ELYSEE SERVICE
NSG
POMORZE ALTRAD
STEIGERBOUW BALLIAUW

Production

La production

Scaffolding and props

The overall structure of the scaffolding division remains unchanged with five production facilities, Altrad Equipement and Altrad Etais in France, Altrad Plettac in Germany, Altrad Mostostal in Poland and Altrad Cedria in Tunisia.

View of the financial year

For the financial year 2010-2011, scaffolding and prop activities showed very satisfactory results, with an average increase in turnover of 14.5% compared to the previous year. All the subsidiaries in the division improved their results.

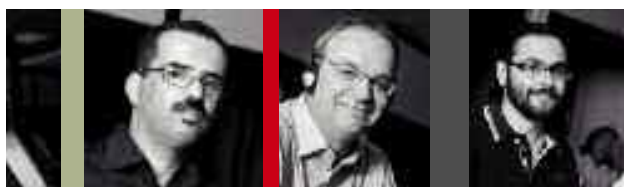
In France, prop activities, having greatly suffered during the crisis of 2008, perked up considerably, marking a progression of 32%. Altrad Equipement scaffolding activity increased by 8.5%.

Abroad, Mostostal in Poland did particularly well with an increase in turnover of 21.5%.

Germany recorded a progression in the region of 13%, in keeping with its dynamic market, which, it must be noted, is supported by government subsidies to promote insulation work.

Tunisia, where production activity is almost entirely geared to other subsidiaries in the Altrad Group, showed a slight progression of 4%.

6
industrial sites /
sites de production





143 M€
Turnover /
Chiffre d'affaires



The concerted efforts deployed since the crisis in 2008 have led to a better use of production capacities. Progress in controlling costs and margins has added to a net improvement in profitability.

The action plan set up by the Group to improve WCR management was well adhered to in the scaffolding and props division. Very significant improvements were noted in accounts payable, accounts receivable and above all stocks.

Prospects :

The macro-economic environment, which had been improving until the summer, has considerably deteriorated since the month of August, more or less throughout Europe and the financial year 2011/2012 began with a net slowdown in economic growth in most countries, with medium term prospects that are not very encouraging.

This situation is causing a lot of concern among customers, with resulting effects on sales. Customers may tend to opt for scaffold hire which would benefit the subsidiaries in the Group specialized in this field.

A review of business objectives and the setting up of systems to safeguard margins are likely to be unavoidable.



Les échafaudages et étais

La branche échafaudages offre un périmètre inchangé avec cinq sites de production, en France Altrad Equipement et Altrad Etais, en Allemagne Altrad Plet-tac, en Pologne Altrad Mostostal et en Tunisie Altrad Cedria.

Regard sur l'exercice

Pour l'exercice 2010 2011, les résultats des activités échafaudages et étais ont été très satisfaisants avec une hausse moyenne du CA de 14,5% par rapport à l'année précédente. Toutes les filiales appartenant à cette branche ont amélioré leurs résultats.

En France, l'activité étais, qui avait beaucoup souffert pendant la crise de 2008, s'est bien redressée, en témoigne une progression de 32%. Altrad Equipement pour les échafaudages gagne 8,5%.

A l'étranger, la Pologne avec Altrad Mostostal s'est particulièrement distinguée avec un chiffre d'affaires en hausse de 21,5%.

L'Allemagne enregistre une progression de l'ordre de 13%, en rapport avec le

dynamisme d'un marché dynamique, il est vrai soutenu par des subventions gouvernementales en faveur des travaux d'isolation.

La Tunisie, dont l'activité de production est presque exclusivement destinée aux autres filiales du groupe Altrad est en légère progression de 4%.

Les efforts consentis depuis la crise de 2008 ont permis une meilleure utilisation des capacités de production. Les progrès effectués en matière de maîtrise des coûts et des marges ont également contribué à une nette évolution de la rentabilité.

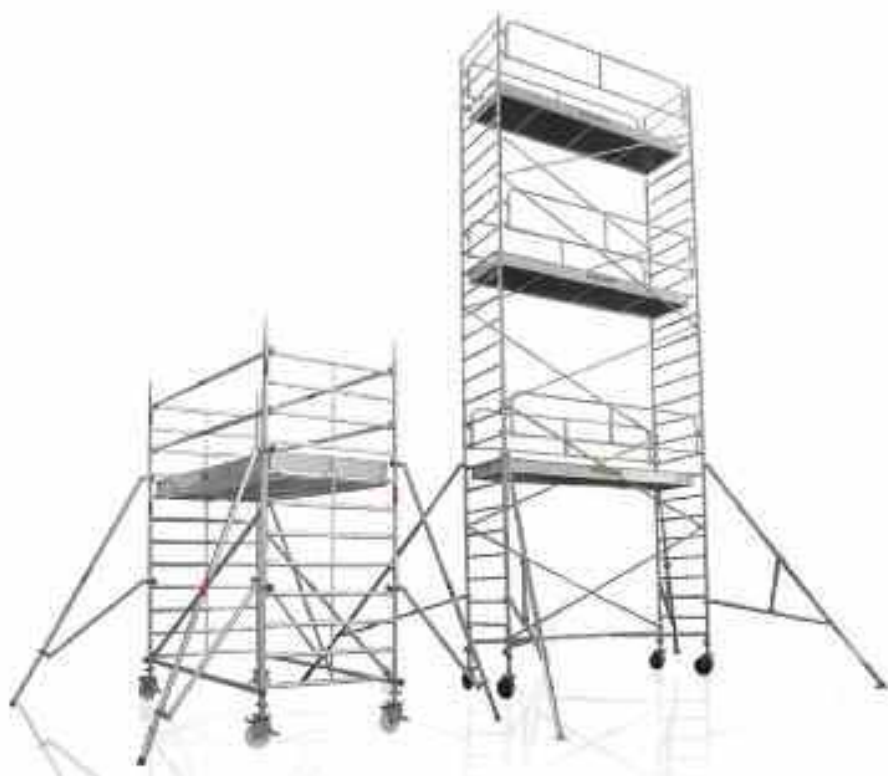
Le plan d'actions mis en place dans le groupe pour l'amélioration de la gestion du BFR a été bien suivi dans la branche échafaudages et étais. L'amélioration constatée dans les composantes fournisseurs, clients et surtout stocks, a été très significative.

Les perspectives :

L'environnement macro économique, qui était en voie d'amélioration jusqu'à l'été, s'est considérablement dégradé depuis le mois d'août un peu partout en Europe et le début de l'exercice 2011/2012 marque un net ralentissement de la croissance économique dans la plupart des pays avec des perspectives à moyen terme peu encourageantes.

Cette situation génère de fortes inquiétudes dans la clientèle et par voie de conséquence sur le niveau des ventes. Les clients auront peut-être tendance à s'orienter plutôt vers la location ce qui bénéficiera aux filiales du Groupe spécialisées dans ce domaine.

Une révision des objectifs d'activité et la mise en place de dispositions propres à sauvegarder les marges paraissent inéluctables.





Local authorities division

Altrad Collectivités, a direct sales company, trading under the brand Mefran Collectivités is operated by twenty sales people. This year the trend was confirmed in the network toward a more technical profession. The sales force offered products with higher added value and an installation service headed by a project leader with 2 installation teams.

The idea is to offer customers a turnkey service: from the design to the supply of installed local authority products (play areas, sports facilities, street furniture etc.). This new activity has demonstrated its value from one year to the next. The financial year 2010/2011, showing a 7% progression in turnover, confirmed the wisdom of this choice of orientation.

The company Samia Devianne is composed of 2 sales brands.

The main one, Samia Devianne, a direct sales network, has its own design office. It works directly with local authorities, proposing equipment designed to receive the public (podiums, grandstands, mobile stages, tarpaulin covered structures etc.). The second, Altrad Dis, geared toward local or national retailers, commercializes the Group's flagship products.

This financial year has seen a drop in public investment for big projects, namely the creation of cultural or sports facilities.

The effect of this, added to the drop in demand for facilities, particularly grandstands, has been to sharpen competition from companies that only make this product.

For the other equipment in the range, namely in the case of mobile structures, the year was far more favourable. Retail activity remained stable in relation to the previous year.

In the coming year, the enhanced range of products may offer a source of hope. These new products should prove beneficial to the speciality by giving greater competitive edge and stimulating the grandstand market.

Telesales in the Local authority branch, composed of two units (Altrad diffusion and Vedif), have just ended their 5th financial year. The year 2011-2012 confirmed the potential of this mode of distribution, which is well adapted to changes in the local authority market. However, due to certain budget restraints, the activity has fluctuated considerably throughout the last twelve months.

The brands continue to develop thanks to the additional means implemented :

- creation of an internet sales site for the VEDIF Collectivités brand, which triggered incoming calls and an increase in orders,
- professionalized reception, with a personalized switchboard,
- improved CRM tools.

For the coming financial year, the prospects remain the same: conquering market share and building loyalty by :

- increasing the local authority product offering,

- creating a catalogue aimed at new local authority targets,
- strengthening the sales team.

In the framework of developing activities with local authorities, a joint project is being launched this year for the different Altrad Group brands operating in this market. This will entail setting up an Internet site devoted to the hire or sales of local authority materials.

Indeed, in view of market trends: atomization, the drop in public funds allocated to local authorities, globalization, it is vital to develop a new sales concept.

Through this Internet exchange platform, based on a tariff service, ads can be posted to get rid of redundant equipment or buy second hand products.

The site has multiple advantages: building customer loyalty with a more comprehensive notion of service rendered, an opportunity for salespeople to develop sales and, more generally, to help to promote the brand image of the Group.

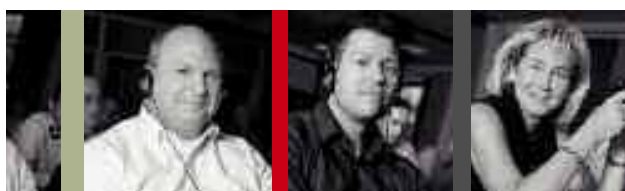


24 M€
Turnover /
Chiffre d'affaires



1
industrial site /
site de production

ci- toyen



Les produits tubulaires pour collectivités

Altrad Collectivités, société de vente directe avec la marque Mefran Collectivités est animée par vingt commerciaux. Elle confirme cette année la mutation de son réseau vers un métier plus technique. Elle a doté sa force de vente de produits à plus forte valeur ajoutée ainsi que d'un «service Pose» composé d'un chef de projet et de 2 équipes de monteurs.

Il s'agit là de proposer aux clients une prestation clé en main : de la conception à la fourniture posée de produits collectivités (aire de jeux, équipements sportifs, mobilier urbain...)

L'intérêt de cette nouvelle activité se confirme d'année en année. L'exercice 2010/2011, qui se traduit par une progression de 7% du chiffre d'affaires, légitime le choix de cette orientation.

La société Samia Devianne est composée de 2 marques commerciales.

La plus importante, Samia Devianne, réseau de vente directe est dotée d'un bureau d'études intégré. Elle s'adresse directement aux collectivités locales et propose du matériel destiné à l'accueil de public (podiums, tribunes, scènes mobiles, structures bâchées, ...).

La seconde, Altrad Dis, dédiée aux revendeurs locaux ou nationaux, commercialise les produits phares du Groupe.

Cet exercice fait apparaître une baisse de l'investissement public sur les gros projets, essentiellement : les créations de salles culturelles ou sportives.

De ce fait, compte tenu de la baisse de la demande sur ces équipements et particulièrement sur les tribunes, la concurrence a été plus dure de la part de sociétés ne fabriquant que ce produit.

Sur les autres matériels de la gamme, et notamment les structures mobiles, l'année a été beaucoup plus favorable. L'activité revendeur est restée stable par rapport à l'exercice précédent.

Pour l'année prochaine, une note d'espoir pourrait parvenir de l'enrichissement des gammes de produits. Ces nouveautés devraient être bénéfiques pour la spécialité en améliorant sa compétitivité et en stimulant le marché des tribunes.

La télévente de la branche Collectivités, composée de deux unités (Altrad diffusion et Vedif), vient de clôturer son 5ème exercice. Cette année confirme l'opportunité de ce mode de distribution, bien adapté à l'évolution du marché des collectivités, mais en raison d'une certaine retenue dans l'exécution des budgets, l'activité apparaît en dent de scie tout au long de ces douze derniers mois.

Les marques poursuivent leur développement grâce à des moyens supplémentaires mis en œuvre :

- création d'un site internet marchand pour la marque VEDIF Collectivités source d'appels entrants et d'un regain de commandes,
- professionnalisation de l'accueil avec un standard téléphonique personnalisé, amélioration des outils de CRM.

Pour ce nouvel exercice, les perspectives restent les mêmes : conquête de parts de marché et fidélisation grâce à :

- l'augmentation de l'offre produits collectivités,
- la création d'un catalogue dédié à de nouvelles cibles collectivités,
- le renforcement de l'équipe commerciale.

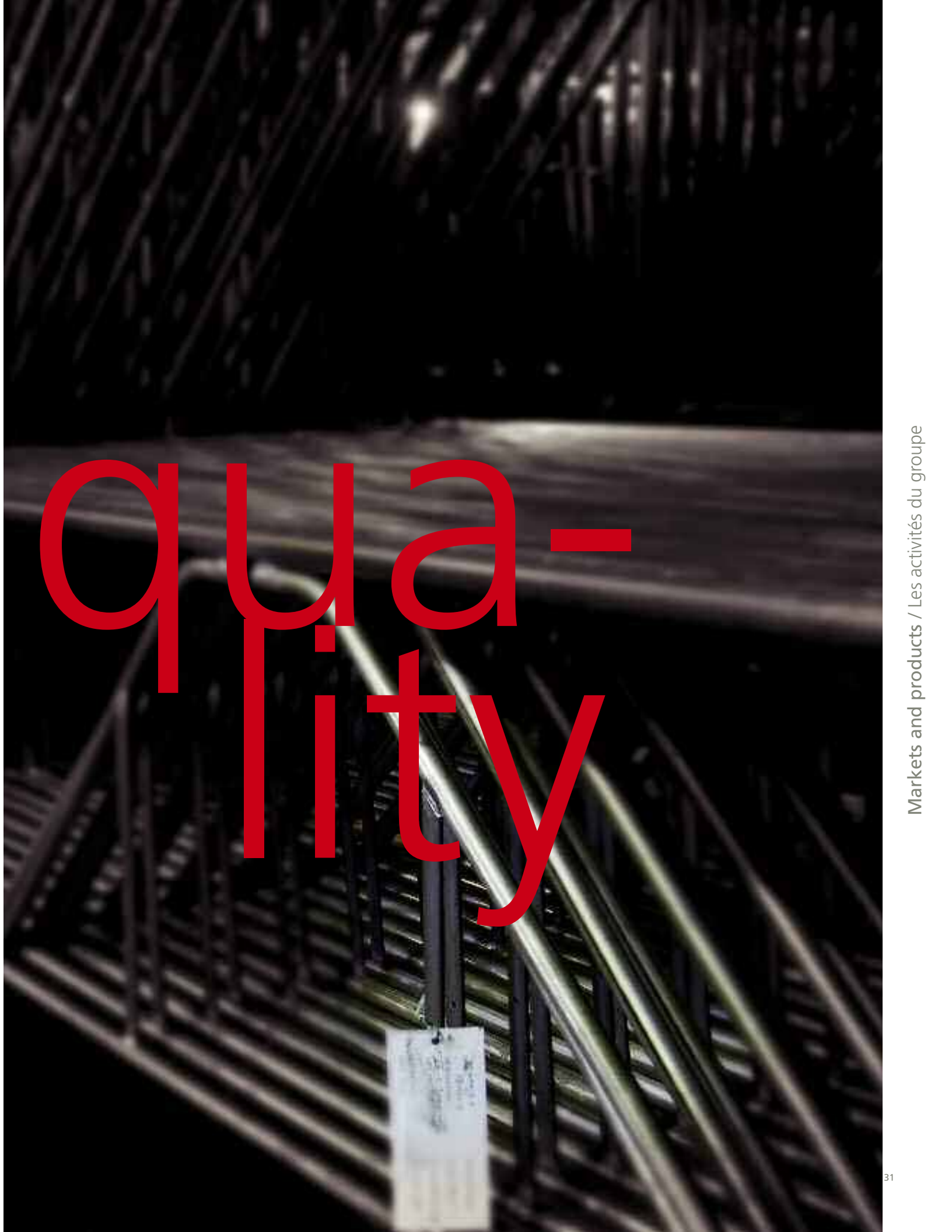
Dans le cadre du développement des activités auprès des collectivités, cette année démarre un projet commun aux différentes marques du Groupe Altrad opérant sur ce marché. Il s'agit de la mise en place d'un site Internet dédié à la location ou à la vente de matériels à destination des collectivités territoriales.

En effet, compte tenu de l'évolution du marché : atomisation, baisse des dotations publiques allouées aux collectivités, mondialisation, il devient indispensable de développer un nouveau concept de vente.

Cette plateforme Internet d'échanges permettra, suivant un service tarifé, de déposer des annonces pour se débarrasser d'équipements inutilisés ou d'acheter des produits d'occasion.

L'intérêt de ce site est multiple : fidélisation des clients avec une notion plus complète du service rendu, possibilité au commercial de développer ses ventes et plus généralement de participer à la mise en valeur de l'image de marque du Groupe.





quality

Concrete mixers

This year, the mixer division consolidated its previous external growth operations, namely by downsizing its production facilities from 11 to 8, as was announced last year.

The new network today maintains close relationships with customers while optimizing the coverage of overhead costs.

Overview of the financial year

In Romania :

The site was transformed into a facility for assembly/storage of components from the Slovenian and Croatian subsidiaries, without detracting from the specificities of the Romanian market.

Thanks to this local reorientation, customers benefit from higher quality product standards, mainly in terms of appearance and durability.

In Poland :

The Belle Poland facility was entirely transferred to the Spomasz site, thus forming the new entity: ALTRAD POLAND.

Apart from the logical drop in fixed overheads, restructuring has led to a pooling of technologies and best forms of organisation, while targeting optimal production output.

In France :

The restructuring process consisted of regrouping the technical and human resources of Guy Noel Production at the Altrad Saint Denis (ASD) site.

Particular attention was paid to the social aspect, as the group was concerned that all the employees, without exception, should be given the opportunity of transferring to the ASD site, 110 km away. The offer was not followed up as the labour market in the Lyon area is active.

At the same time, all the manufacturing processes were incorporated into the ASD site, thus accounting for the economy of the operation.

Altrad Saint Denis has become a major production and logistics site for the Group, clearly confirming its historical roots.

In regard to the other facilities, attention particularly focused on rationalizing costs and finding the most favourable stock levels, while production techniques also came under scrutiny.

The combined measures resulted in an overall increase of capacity utilization from 47 to 61% with enhanced coverage of overhead costs.

Prospects

As demand trends remain low and competitive aggressiveness (Europe and Asia) is sustained, it is absolutely essential to extend the rationalization programme to other entities in the division, in order to strengthen the Group's leadership position on the world market.

This entails pursuing inter-site synergies, particularly in low-cost countries, and persisting in our efforts to optimize prices, product quality and customer services.



121 M€
Turnover /
Chiffre d'affaires

8
industrial sites /
sites de production

eco- logy



Les bétonnières

La branche bétonnières a consolidé cette année ses opérations antérieures de croissance externe en rationalisant notamment comme annoncé l'an dernier, ses sites de production ramenés ainsi de 11 à 8. Aujourd'hui ce nouveau maillage permet de conserver une relation de proximité avec les clients tout en optimisant la couverture des charges fixes.

Regard sur l'exercice

En Roumanie :

Le site a été transformé en site d'assemblage/stockage de composants provenant des filiales Slovène et Croate sans porter préjudice aux spécificités du marché roumain.

Grace à cette réorientation locale, la clientèle bénéficie d'un produit au standard élevé de qualité principalement sous l'angle aspect et la tenue dans la durée.

En Pologne :

Le site de Belle Poland a été transféré dans son intégralité sur le site de Spomasz engendrant ainsi la nouvelle entité : Altrad Poland.

Outre la réduction quasi mathématique des frais fixes, cette restructuration a permis de mettre en commun les technologies et organisations les meilleures tout en recherchant le rendement optimal de la production.

En France :

Le processus de restructuration a consisté à regrouper les moyens techniques et humains de Guy Noel Production sur le site d'Altrad Saint Denis (ASD).

Une attention toute particulière s'est portée sur l'aspect social, le Groupe ayant tenu à proposer à tous les salariés sans exception une mutation sur le site d'ASD situé à 110 Km. Cette offre n'a pas eu de suite, car le bassin d'emploi sur la périphérie lyonnaise est actif.

Dans le même temps, tous les process de fabrication ont été intégrés sur le site

d'ASD justifiant ainsi l'économie de l'opération.

Altrad Saint Denis devient maintenant un site majeur de production et de logistique pour le Groupe confirmant à l'évidence son enracinement historique.

Concernant les autres implantations, rationalisation des coûts et recherche d'un niveau de stocks le plus favorable, ont fait l'objet d'une attention particulière voire même les procédés techniques de production, également en cause.

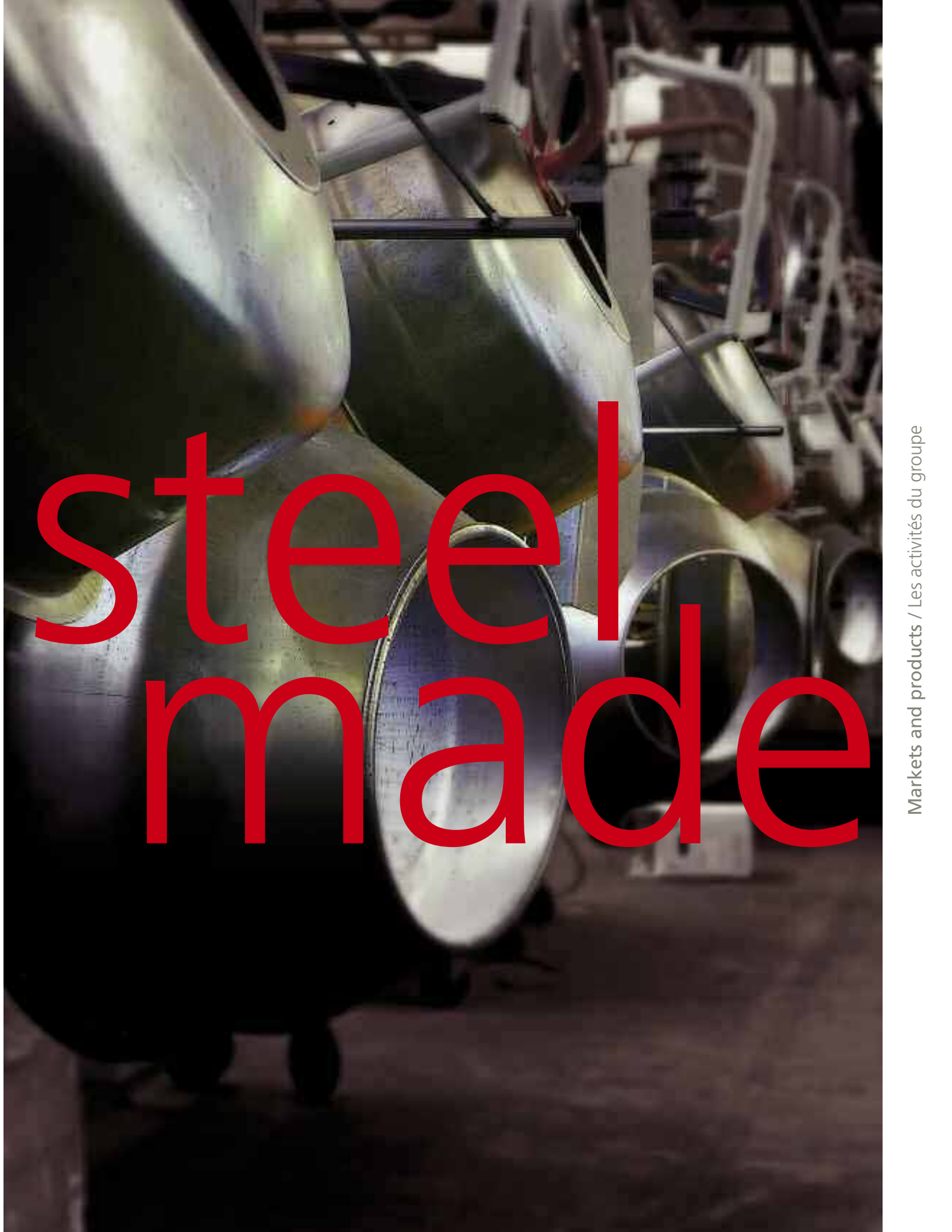
Au total les dispositions prises se sont traduites, pour l'ensemble de la branche, par une augmentation du taux d'utilisation des moyens de fabrication qui est passé de 47 à 61% et une amélioration de la garantie de couverture des charges fixes.

Perspectives

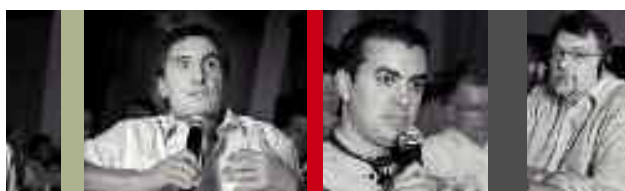
La tendance de la demande restant sur des niveaux bas alors que l'agressivité commerciale de la concurrence (Europe et Asie) ne faiblit pas, il est tout à fait indispensable de continuer ce programme de rationalisation sur d'autres entités de la branche, afin de conforter la position de leader que détient le Groupe sur le marché mondial.

Cela passera par la poursuite des synergies inter-site en particulier avec les pays low-cost, et la recherche obstinée de l'optimisation des prix, de la qualité des produits et du service à la clientèle.





steel made



Wheelbarrows

Wheelbarrow activity in the Altrad Group covers three production facilities located in Europe (France, Holland and Croatia) positioning the Group as leader in Europe, with production capacity of almost 2 millions units.

Overview of the financial year

The integration of the Croatian subsidiary Altrad Limex provided an opportunity to refine production site synergies. This ongoing process is all the more necessary considering that most of the cost price of wheelbarrows is that of the material that goes into manufacturing. It is therefore essential to control costs by optimizing the organization of production and pursuing the goal of reducing overhead costs. These conditions are vital to remaining competitive on highly coveted markets, especially in regard to competition from Asia.

Moreover, efforts aimed at customer service in terms of nearby distribution and product quality remain an asset that is appreciated. Likewise, the development of the division has benefitted from the Altrad commercial networks, which offer a comprehensive range of Group products, in which wheelbarrows have their rightful place.

Prospects

There are still prospects for development but these have been hampered by a difficult economic situation. The strengthened position as leader points to a slight progression in level of activity.



Les brouettes

L'activité Brouette du Groupe Altrad compte trois sites de production situés en Europe (France, Hollande et Croatie) et positionne le Groupe comme leader en Europe, avec une capacité de production de près de 2 millions d'unités.

Regard sur l'exercice

L'intégration de la filiale croate Altrad Limex a été l'occasion d'affiner les synergies des sites de production. Cette recherche d'ailleurs permanente est d'autant plus nécessaire que l'essentiel du prix de revient des brouettes est celui de la matière qui entre dans la fabrication. Il est donc indispensable d'en maîtriser les coûts en optimisant l'organisation de la production et en poursuivant l'objectif de réduction des charges fixes. Ces conditions sont primordiales pour rester compétitif sur des marchés fortement convoités, notamment par la concurrence asiatique.

Par ailleurs, les efforts portés sur le service client en matière de proximité de distribution et de qualité des produits demeurent un atout concurrentiel apprécié. Egalement, le développement de la branche bénéficie des réseaux commerciaux Altrad qui proposent une offre complète des produits du Groupe, où la brouette trouve parfaitement sa place.

Perspectives

Les perspectives de développement sont toujours présentes mais ralenties par une conjoncture difficile. La position de leader renforcée laisse présager un niveau d'activité en légère progression.

21 M€
Turnover /
Chiffre d'affaires

3
industrial sites /
sites de production

useful

Rental

La location

Scaffold Rental

2 054 employees
185 Million € turnover

Scaffold rental activity in the Altrad Group developed this year, due not only to internal growth but also to the acquisition of new companies.

In October 2010, the Altrad Group completed the takeover of the Spanish subsidiary Xervon Spain from the German group Thyssenkrupp, incorporating it under the name of Altrad Rodisola. This company, whose head office is based Tarragona, made 15 M€ in turnover, 85% of which was in the industrial sector for key accounts such as Repsol, Dow Chemical and Sabic. The main particularity of Altrad Rodisola, a strength recognized by its Spanish clientele, is its capacity to propose a comprehensive offer, encompassing scaffold hire and auxiliary services: insulation, painting... Despite the degraded local economic context with very aggressive competition and after setting up an internal restructuring policy with drastic measures to cut costs, Altrad Rodisola re-established a positive result, even though the company had been registering losses for over 3 years.

The Group also strengthened its branch of activity in the United Kingdom.

In April 2011, it seized an opportunity to acquire the hire and sales activity of the group SIG, buying up the entity BEA-VER84, which operates in the "construction" sector, representing in an active year over 30M€ in turnover, of which one third for hire and two thirds in sales.

At the end of May 2011, this branch of activity was further strengthened with the purchase of NSG UK LIMITED. This English hire company, with head offices near Liverpool on the Deeside industrial site, is a former subsidiary of the Plettac group,

with a turnover in the region of 21M€, working mainly with renowned industrial customers such as Ineos.

The Balliauw group in turn extended its hire and service activity in the Construction sector, with the acquisition of the company AND, representing roughly 5M€ in annual turnover, in addition to its Euro-scaff subsidiary, specialized in this field of business. Likewise, activity at Balliauw France was bought out by Belgian management and underwent restructuring to regain a profitability level consistent with its markets.

On a like for like basis, activity increased by about 22%. Work on refining productivity monitoring, optimizing personnel costs and allocating material has brought overhead costs into line and enhanced profitability.

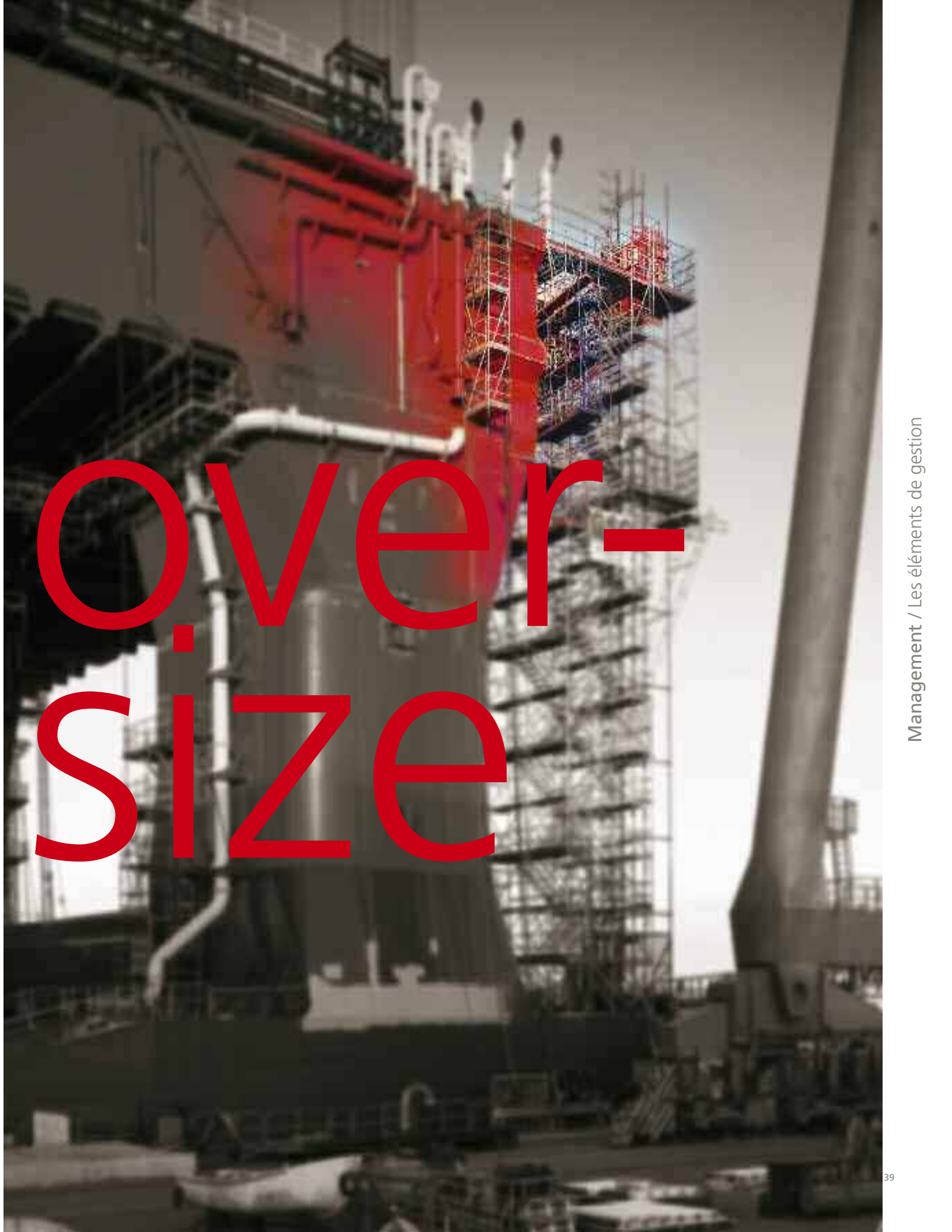
Investment was moderate and material had to be hired to cope with peaks in activity and avoid amortization costs, which threatened to become too high during periods of lesser activity.

Safety remains a major preoccupation, both internally and for customers. Efforts have gone into training staff to ensure that accident rates are kept at insignificant levels.

The certifications obtained for Quality, Safety and in other areas are also a pledge of recognition. They helped to raise the Group to its position as a major stakeholder in this sector of activity.

The prospects for hire in industry again point to a growth in activity. For the construction hire sector, visibility is less clear as the indicators are not very favourable.





over-size



Location d'échafaudages

2 054 personnes
185 Millions d'€ de CA

L'activité location d'échafaudages du Groupe Altrad s'est développée cette année, non seulement grâce à la croissance interne, mais aussi avec l'acquisition de nouvelles sociétés.

Au mois d'octobre 2010, le groupe Altrad a concrétisé l'achat de la filiale espagnole Xervon Spain auprès du groupe allemand Thyssenkrupp et l'a intégrée sous la dénomination Altrad Rodisola. Cette société, dont le siège social est basé à Tarragone, réalise 15 M€ de chiffre d'affaires dont 85% dans le secteur industriel auprès de grands comptes dont Repsol, Dow Chemical et Sabic. La particularité première d'Altrad Rodisola, force reconnue par la clientèle espagnole, est de pouvoir proposer une offre complète englobant la location d'échafaudages et les prestations annexes : le calorifugeage, les travaux de peinture.... Malgré un contexte économique local dégradé avec une concurrence très agressive et après la mise en place d'une politique de restructuration interne et de mesures drastiques de réduction des coûts, la société Altrad Rodisola a rétabli un résultat positif alors, qu'elle enregistrait des pertes depuis plus de 3 ans.

Le Groupe a renforcé également sa branche d'activité en Grande Bretagne. En avril 2011, il a saisi l'opportunité d'acquérir l'activité de location et vente du groupe SIG, en rachetant l'entité BEAVER84, qui opère sur le secteur « bâtiment » et qui représente en année pleine plus de 30M€ de CA avec un tiers en location et deux tiers en vente.

Fin mai 2011, la branche d'activité s'est





renforcée avec le rachat de NSG UK LIMITED. Cette société anglaise, dont le siège social est basé près de Liverpool, sur le site industriel de Deeside, est une ancienne filiale du groupe Plettac réalisant près de 21M€ de chiffre d'affaires principalement auprès de clients industriels renommés comme Ineos.

Pour sa part, le groupe Balliauw a étoffé son activité de location et service dans le secteur du Bâtiment, avec l'acquisition de la société AND, représentant près de 5M€ de chiffres d'affaires annuel, en complément de sa filiale Euroscaff spécialisée dans ce domaine d'activité. Egalement, l'activité de Balliauw France a été rattachée à la direction belge et a fait l'objet d'une restructuration afin de retrouver un niveau de rentabilité cohérent avec ses marchés.

A périmètre comparable l'activité s'est accrue de près de 22%. Les travaux mis en œuvre pour affiner le suivi de la productivité, l'optimisation des coûts de personnel et l'allocation du matériel ont permis d'ajuster les charges au plus juste et d'améliorer la rentabilité.

L'investissement a été modéré et le recours à la location de matériel a été nécessaire pour répondre aux pics d'activité et éviter à moyen terme une charge d'amortissement risquant de devenir trop lourde dans les périodes de moindre activité.

La sécurité reste toujours une préoccupation majeure, aussi bien en interne que chez le client. Des efforts ont été effectués quand à la formation du personnel, pour conserver des taux de sinistralité insignifiants.

Les certifications obtenues en terme de

Qualité, Sécurité et autres, sont également un gage de reconnaissance. Elles ont permis de hisser le Groupe à une position d'acteur incontournable sur ce secteur d'activité.

Les perspectives sur le marché de la location industrie laissent encore présager une croissance d'activité. Pour la branche location bâtiment la visibilité est plus floue, car les indicateurs ne sont pas favorables.



Trade

Le commerce

The third financial year in a context of world economic crisis but with signs of recovery in some countries of Western Europe.

The current financial year 2010/2011 was marked by three major events :

- Two external events :
 - The cost of raw materials continued to rise through the winter up until April, and has since stabilized at a high level. The steel market has become entirely speculative and was affected by crises in Africa and Asia, adding to the deterioration in prices. Moreover, the prices of other raw materials such as plastic, aluminium, zinc for galvanisation and transport fuel, are still undermining our cost prices. The sales teams had already raised prices to our customers and had to renegotiate at the start of Q3 2010 in some countries to ensure that sales prices were in line with cost prices.
 - A considerable climatic effect which modified the seasonality of sales; winter arrived earlier but turned out to be far shorter than the previous year, causing a shift in sales volumes and anticipated sales in the first quarter of 2011.
- An internal event : The closure of production facilities or the reorganization of assembly sites, basically in Poland, France and Romania. This reorganization, aimed at reducing costs and improving productivity, led to the responsiveness and coordination of the sales and industrial teams and of all the services related to the common project.

In regard to BBB (concrete mixers, wheelbarrows, Belle products) activities which essentially rely on retail networks, the commercial strategy consisted in extending customer relations by offering a wider range of products. This strategy continues to bear fruit in Western Europe. The Eastern European countries, via recent acquisitions, are now at the learning phase and training action on product ranges and price policies should start to show results at the beginning of the next financial year.

Scaffolding and prop activities, both for sales and for hire, were affected by an early winter and only began to take off in February 2011. The driving force was private construction, whose progression remained constant in France, for example. Tubular activity for industry was buoyant on the rental side, the major groups having regained confidence in the market. However this segment of the market is very irregular and remains cautious in terms of investment policy. In regard to local authorities, the market was subject to considerable budget restrictions this year. Furthermore, the minimum threshold for procurement with statutory advertisement dropped from 20,000 € to 4,000 € thus opening the door to greater competition. Despite this, turnover was maintained, at a slightly lower margin rate. The strategy now consists in proposing new families of products and momentum should pick up next year.

Finally, as is regularly the case since its creation, the Group welcomed new subsidiaries, such as Agrimotor, which became part of Altrad Alucon in Hungary, Altrad Rodisola in Spain, Beaver 84 & NSG in England and Altrad And in Belgium.

These acquisitions mark a turning point in the external growth policy of the Group, which is strengthening its positions in scaffold hire, sales and mounting, except for Agrimotor which is a leader in concrete mixers, notably in Hungary and Ukraine.

These external growth operations mobilized most of the transversal teams, whose experience in this area facilitates both the preparatory analysis of company dossiers and integration into the Group. One of the key actions, after drafting the recovery plans, is to make sure that the new sales positions do not result in pointless internal competition and are consistent with the Group's brand/range strategy in each country.

These actions were carried out in a constructive spirit and a climate of trust, pointing to the successful integration of the new teams and their company managers.



link- ing



On a like-for-like basis, Group turnover increased compared to last year, thanks to the joint effects of volume and, even more so, price increase. Business in France and Northern Europe largely contributed to this performance. On the other hand, Eastern and Southern Europe continue to be hard hit by the lack of recovery and local policy decisions to boost the economy which have seriously penalized certain countries.

The financial year closed with a 4 to 5% increase in volume, added to the effect of passing raw material prices on to the customers leading to an average increase in sales prices of 6 to 7%. These two factors combined have produced an increase of 10 to 12% compared to last year, on a like-for-like subsidiary basis. When external growth is taken into account, turnover progressed by 24% compared to last year.

Troisième exercice dans un contexte de crise économique mondiale avec toutefois quelques signes de reprise dans certains pays d'Europe de l'Ouest.

L'exercice 2010/2011 a été marqué par trois événements majeurs :

- Deux événements extérieurs :
- Une hausse des matières premières qui s'est même maintenue en période hivernale et ce jusqu'au mois d'Avril, puis stabilisée mais à un niveau encore élevé. Le marché de l'acier devenu complètement spéculatif a été marqué par des crises en Afrique ou en Asie qui ont contribué à en détériorer les coûts d'accès. Par ailleurs, d'autres matières premières telles que les plastiques, l'aluminium, le zinc pour la galvanisation ou encore le pétrole pour le transport contribuent toujours à la dégradation des prix de revient. Les équipes commerciales avaient d'ores et déjà appliqué des hausses auprès des clients et

ont dû renégocier début septembre 2010 dans certains pays pour que les prix de vente soient en ligne avec les prix de revient.

- Un effet climatique non négligeable ayant modifié la saisonnalité des ventes ; en effet, l'hiver a été précoce mais s'est avéré beaucoup plus court que l'année précédente ce qui a généré des volumes de vente décalés et anticipés sur le premier trimestre 2011.

- Un événement interne : des fermetures de sites de production ou des réaménagements en site d'assemblage, essentiellement en Pologne, en France et en Roumanie. Ces réorganisations ayant pour but la réduction des coûts et l'amélioration de la productivité ont suscité la réactivité et la coordination des équipes, commerciales et industrielles ainsi que de l'ensemble des services autour d'un projet commun.

Concernant l'activité dite BBB (Bétonnières, Brouettes, Produits Belle) qui repose essentiellement sur les réseaux revendeurs, la stratégie commerciale a consisté à massifier la relation client en lui proposant une gamme de produits plus large. Cette stratégie continue de porter ses fruits en Europe de l'Ouest. Les pays d'Europe l'Est, à travers notamment les acquisitions récentes, sont actuellement en phase d'apprentissage et les actions de formation menées sur les gammes et les politiques de prix devraient apporter des résultats dès le début de l'exercice prochain.

L'activité échafaudages-étaieement, en vente comme en location, a subi un hiver précoce et n'a commencé à monter en puissance qu'à partir du mois de février 2011. Le moteur a été la construction privée dont la progression reste constante en France par exemple. L'activité tubulaire dans l'industrie a, quant à elle, été porteuse en location, les grands groupes ayant repris confiance dans les marchés. En revanche, ce segment d'activité reste très irrégulier et prudent dans sa politique d'investissement.

Quant aux collectivités locales, ce mar-





ché a subi cette année des restrictions budgétaires sensibles. De plus, le seuil minimum de mise en place d'un marché public avec publicité obligatoire est passé de 20.000 € à 4.000 € ouvrant ainsi la porte à plus de concurrence. Malgré cela, le chiffre d'affaires aura été maintenu, mais le taux de marge légèrement dégradé. La stratégie consiste dorénavant à élargir l'offre à de nouvelles familles de produits et cette montée en puissance devra se renforcer l'année prochaine.

Enfin, comme il est devenu courant dans le Groupe depuis sa création, de nouvelles filiales ont été accueillies telles qu'Agrimotor au sein d'Altrad Alucon en Hongrie, Altrad Rodisola en Espagne, Beaver 84 & NSG en Angleterre et Altrad And en Belgique.

Ces acquisitions marquent un tournant dans la politique de croissance externe du Groupe qui accroît désormais ses positions dans les activités de locations, que ce soit en location montage, ventes et locations d'échafaudages. Seule exception, Agrimotor représentait le leader de l'activité bétonnières en Hongrie et en Ukraine notamment.

Ces investissements extérieurs auront mobilisé la plupart des équipes transversales, dont l'expérience en la matière, facilite aussi bien l'analyse des dossiers en amont que leur intégration au sein du Groupe. L'une des actions clés, une fois les plans de redressement établis, consiste à vérifier que ces nouvelles positions commerciales ne créent pas une concurrence interne inutile et qu'elles sont cohérentes avec la stratégie de marque/gamme du Groupe au sein de chaque pays. Ces actions ont été menées dans un état d'esprit constructif et un climat de confiance laissant présager une bonne intégration des nouvelles équipes et de leurs chefs d'entreprise.

A périmètre comparable, le chiffre d'affaires du Groupe est en augmentation par rapport à l'année passée conjuguant un effet volume et surtout un effet hausse des prix. Les activités françaises et l'Europe du Nord ont largement apporté leur contribution à cette performance.

A contrario, l'Europe de l'Est et du Sud continuent de souffrir durablement du manque de reprise et des décisions politiques locales de relance économique inadaptées de certains pays.

L'exercice s'achève sur une progression en volume de l'ordre de 4 à 5% à laquelle s'ajoute celle liée à la hausse des matières premières répercutée sur les prix de vente soit en moyenne 6 à 7%. La conjugaison de ces deux facteurs se traduit par une augmentation sur un an de 11% à périmètre constant et de 19% à périmètre total.



Logistics

La logistique

In 2010 / 2011 the Altrad Group logistics & transport subsidiary continued to work toward controlling costs in the sister subsidiaries, to obtain a balanced result. It is worth noting how much more complex transport activity has become with decreasing capacities in Europe and increasing cost prices (fuel, tense social climate, restrictive European environmental standards...).

The Group's integrated strategy over the past 9 years has allowed us to guarantee the sales companies with logistics and distribution services, even if some problems still remain in terms of stock availability in certain sectors.

Now in its 3rd financial year, the Group's international freight transport system recorded an increase in flow of 18% compared to last year, due to organic growth and the acquisition of new markets. The company's ongoing philosophy is to strive to set up effective transport partnerships, optimise means and sub-contractors and coordinate inter-subsidiary operations.

In functional terms, project management was mainly directed at :

- Starting up a Logistics & Transport Progress Unit aimed at optimising costs and improving the quality of service.
- Germany : participating in the temporary Progress Unit to reorganize the sites.
- France : Setting up a cross dock system at Altrad Saint Denis to deliver to customers in the Paris Region.
- France : integrating distribution of the Guy Noel brand from Altrad Logistique 42 following the new industrial plan.

For the financial year 2012, Altrad Logistique will enhance its international operational development in accordance with internal and external growth, while taking account of any economic fluctuations that may rapidly arise on certain markets. On a cross-functional basis, Altrad Logistique remains at the disposal of General Management and company managers, offering its expertise on demand, to any company in the Group





En 2010/2011, la filiale logistique & transport du Groupe Altrad a continué de participer à la maîtrise des coûts pour les sociétés sœurs, avec un résultat équilibré. Il convient de noter combien l'activité transport est rendue de plus en plus complexe par la baisse des capacités en Europe et des prix de revient toujours en augmentation (carburant, climat social tendu, normes environnementales européennes contraignantes...).

La stratégie intégrée du Groupe en vigueur depuis 9 ans permet d'assurer aux Sociétés commerciales une garantie de services en logistique et distribution, bien que subsistent encore quelques difficultés sur la disponibilité de stocks dans certains secteurs.

Pour son 3^{ème} exercice, la centrale d'affrètement des transports internationaux Groupe a enregistré une augmentation de 18% de ses flux par rapport à l'exercice précédent, tant par croissance organique que par acquisition de nouveaux marchés. La mise en place de partenariats transports performants, la politique d'optimisation des moyens des sous traitants et la coordination des opérations inter-filiales demeurent la philosophie constante de l'entreprise.

Fonctionnellement, la gestion des projets a concerné principalement :

- Démarrage d'une Progress Unit Logistique & Transport ayant pour objet l'optimisation des coûts et l'amélioration de la qualité du service.
- Allemagne : participation à une Progress Unit provisoire de réorganisation des sites.
- France : Mise en place d'une organisation cross dock chez Altrad Saint Denis pour livrer les clients de la Région Parisienne.
- France : intégration de la distribution de la marque Guy Noel au départ d'Altrad Logistique 42 suite au nouveau plan industriel.

Pour l'exercice 2011/2012, Altrad Logistique devrait encore accentuer son développement opérationnel à l'international en fonction des croissances internes et externes, tout en tenant compte des mouvements conjoncturels qui peuvent survenir rapidement sur certains marchés.

Transversalement, Altrad Logistique restera à la disposition de la Direction Générale et des chefs d'entreprises pour apporter, à première demande, son expertise à toute société du Groupe.



Sourcing

Les achats

The most significant element of the last financial year was undoubtedly the period of instability in the first semester of 2011, characterised by the highly volatile prices of steel raw materials. This was exceptional in terms of scale, intensity and speed of diffusion on the market (+20% compared to the average for the previous year, in 3 months).

The causes of this new situation are multiple. They are linked, in particular, to the high activity of emerging countries, the reduction of available margins in the production capacity of steel manufacturers, and to environmental catastrophes. Indeed, flooding in Australia and Brazil, together with the Fukushima catastrophe in Japan had detrimental effects on steel production and input demand. The drop in production of roughly 20% of the 110 million ton capacity of Japanese steel production destabilised the Asian markets for 2 months, although the big steel production sites were able to start up again rapidly, thus avoiding a far more serious impact on the world market. Continuing on from the financial year 2009-2010, which marked a stage in recovery after the November 2008 crisis, the Altrad

Group continued to develop during the financial year 2010-2011.

The progression in sales turnover (+19%) obviously led a rise in purchasing turnover but the increase (+29%) exceeded that of merely following sales trends, as it was accompanied by stock replenishment.

The financial year 2010-2011 marked a progression, although this was non-linear. Two important periods can be distinguished :

- from September to December 2010: the year started off in line with the budget, falling behind in November/December, namely due to poor weather conditions which affected sales, deferring purchases to the first quarter of 2011

- from February to July 2011: excellent sales activity but this coincided with the increase in steel prices and other raw materials (e.g. aluminium, copper, zinc.....)

In a situation of this kind the problem becomes one of adapting stock levels to variations in activity.

Indeed, the massive destocking policy implemented in 2008-2009, in response to the recession, led to a collective realisation of the major issue of stock levels that are mastered in terms of volume and value but which do not necessarily match sales evolution and product mix.

Consequently, a major objective in the financial years 2009-2011 was to correlate optimum stock levels with business forecasts.

The necessity to control procurement was thus integrated into reporting on "purchasing performance" in the form of a calculation of theoretical needs compared to current orders. This raised awareness not only of the advantage of bulk buying and the savings produced by the volume effect but also of the need to check whether purchases matched the Group's real business activity.

Moreover, the external growth operations carried out during this financial year served to strengthen the Group's position in relation to the big manufacturers in the iron and steel industry.

Thus, production at Limex Croatia was incorporated through the purchasing of assets by Altrad Limex. This situation no doubt led to difficulties in procurement

due to financial commitments which Limex (a company in bankruptcy) had not respected. Yet, thanks to the financial solidity of the Altrad Group and substantial investment, both on the part of the holding transversal team and of the local staff who had been taken over by Altrad Limex, all the partners were reassured as to business continuity and the setting up of a solid partnership.

The overall purchasing scheme was pursued in the Group with the setting up of geographical hubs by country or group of nearby countries, interlinking activities to find new market synergies, while taking account of offers, local regulations etc. With this goal in mind, a UK purchasing hub was created for the 3 English companies Belle/Beaver/NSG capitalising on the experience acquired by the purchasing/logistics department at Belle since entering the Altrad Group in 2009. Thus, all the negotiations were consolidated for the 3 entities for joint purchasing, which has greatly supported the new companies entering the group.

Drawing on this positive experience, the operation was renewed by setting up a purchasing hub for Altrad Liv /Altrad Limex (Slovenia, Croatia) for the coming financial year.

Supplier WCR remains a priority for the purchasing department, consequently ambitious credit terms were set with the managers of the foreign subsidiaries at the start of the financial year 2010-2011.

The combined action of local purchasers (negotiation with their partners) and the strict process of validating supplier payments, set up by the members of the holding, resulted in widespread improvement by the end of the financial year (+11 days).

The observance of strict payment rules proved favourable to the Altrad Group. However, at the same time it was confronted by the bankruptcy of suppliers providing strategic products. This is why one of the key projects for the coming year is to draw up an internal map of supplier risk.

Mastering operational management thus remains a major objective in the Altrad Group for the financial year 2011-2012.





L'élément marquant de l'exercice passé est assurément la période d'instabilité du premier semestre 2011, caractérisé par une forte volatilité des prix des matières premières sidérurgiques, exceptionnelle par son ampleur, son intensité et la rapidité de sa diffusion sur le marché (+20% par rapport à la moyenne de l'année précédente en 3 mois).

Les causes de cette nouvelle situation sont multiples. Elles sont liées notamment au niveau élevé d'activité des pays émergents, à la réduction des marges disponibles des capacités de production chez les sidérurgistes mais aussi, à des catastrophes environnementales.

En effet, les conséquences des inondations en Australie et au Brésil ainsi que la catastrophe de Fukushima au Japon ont été négatives pour la production d'acier et la demande d'intrants.

L'arrêt d'environ 20% des 110 millions de tonnes de capacités de la sidérurgie japonaise a déstabilisé les marchés asiatiques sur 2 mois mais les installations des grands sidérurgistes ont toutefois pu redémarrer rapidement en évitant ainsi un impact bien plus grave sur le marché mondial.

Dans le prolongement de l'exercice 2009-2010 qui marquait une étape dans le redressement d'après-crise de novembre 2008, l'exercice 2010-2011 a vu le Groupe Altrad poursuivre son développement.

La progression du chiffre d'affaires ventes (+19%) a bien sûr entraîné l'évolution du chiffre d'affaires achats avec cependant une augmentation plus marquée que la seule évolution des ventes (+29%) puisqu'elle s'est accompagnée d'une remise à niveau des stocks.

L'exercice 2010-2011 marque bien une progression mais non linéaire. Deux périodes importantes sont à distinguer :

- de septembre à décembre 2010 : un début d'exercice en ligne avec le budget puis un dérapage en novembre/décembre dû notamment aux mauvaises conditions climatiques qui ont affecté les ventes et décalé les achats sur le premier trimestre 2011

- de février à juillet 2011: une excellente activité commerciale mais concomitante

à la hausse du prix de l'acier et de l'ensemble d'autres matières premières (alu, cuivre, zinc.....)

Dans ce type de situation, la difficulté est, dès lors, d'adapter les niveaux de stocks aux variations de l'activité.

En effet, la politique de déstockage massive mise en œuvre en 2008-2009, pour faire face à la crise, a permis une prise de conscience collective des enjeux majeurs d'un niveau de stocks maîtrisé en volume et en valeur mais qui ne correspondait pas forcément aux évolutions des ventes et du mix produits.

Par conséquent, la corrélation du niveau optimum des stocks avec le prévisionnel d'activité a représenté un objectif majeur des exercices 2009-2011.

L'impératif de maîtrise des approvisionnements a donc été intégré dans le reporting « performance achats » sous la forme d'un calcul de besoin théorique comparé avec les commandes en cours. Ceci a permis de prendre en compte, non seulement, la massification des achats et les gains générés par l'effet volume, mais aussi de vérifier leur adéquation à l'activité réelle du Groupe.

D'autre part, l'incidence des opérations de croissance externe réalisées sur l'exercice, a eu pour effet de conforter la position du Groupe vis-à-vis des grands industriels du secteur métallurgique.

Ainsi, la production de Limex Croatie a été intégrée au travers d'un rachat d'actifs par Altrad Limex. Cette situation a certes, soulevé quelques difficultés d'approvisionnement dues aux engagements financiers que Limex (société en faillite) n'avait pas honoré. Grâce à la solidité financière du Groupe Altrad et à un investissement très significatif tant de l'équipe transversale holding que du personnel local repris sur Altrad Limex, l'ensemble des partenaires a pu être rassuré sur la continuité de l'activité et sur la mise en place d'un partenariat solide.

La démarche de globalisation des achats s'est poursuivie au sein du Groupe avec la mise en place de pôles géographiques/pays

ou groupe de pays proches qui permettent de croiser les activités pour trouver de nouvelles synergies de marchés prenant en compte les offres, les réglementations locales...

Dans ce but, un pôle achats UK a été créé sur les 3 sociétés anglaises Belle/Beaver/NSG en capitalisant sur l'expérience acquise par le service achats/logistique de Belle depuis son entrée dans le groupe ALTRAD en 2009. Ainsi, toutes les négociations ont été consolidées sur l'ensemble des 3 entités pour leurs achats communs ce qui a considérablement soutenu les nouvelles sociétés dans leur intégration au Groupe.

Du fait de cette expérience satisfaisante, cette opération a été renouvelée en mettant en place pour le nouvel exercice un pôle achats Altrad Liv /Altrad Limex (Slovenie, Croatie).

Le BFR fournisseurs restant une des priorités du service achats, des objectifs ambitieux de délais de paiement ont été fixés avec les chefs d'entreprise des filiales étrangères dès le début de l'exercice 2010-2011. Grâce à l'action conjuguée des acheteurs locaux (négociation avec leurs partenaires) et à la mise en place d'une procédure stricte de validation des paiements fournisseurs par les membres de la holding, une amélioration a été largement constatée sur la fin de l'exercice (+11 jours).

L'observation de règles strictes de règlement a été favorable au Groupe Altrad. Cependant, dans le même temps, il a dû faire face à des défaillances de fournisseurs pour des produits stratégiques. C'est pourquoi un des projets prioritaires de cette nouvelle année sera l'établissement d'une cartographie interne du risque fournisseur.

La maîtrise de la gestion opérationnelle restera donc un objectif majeur du Groupe Altrad pour l'exercice 2011-2012.

Progress units

Les cellules de progrès

The ALTRAD Group set up a complementary management tool 5 years ago. These working groups are known as P.U. or "Progress Units". The purpose of PUs is to work on set topics in order to capitalize on the potential synergies between companies in the Group. The PU are made up of representatives of the subsidiaries, members of the holding company and external consultants, each an expert in his or her field.

The PU not only encourage complementarity and foster synergies, thereby enhancing the Group's overall competitiveness, they also help to create cohesion between the subsidiaries of the Group.

Progress units are linking mechanisms, bodies of exchange between the companies in the Group. The goal of a Progress Unit is to compare experiences, skills, know-how and best practices and to propose measures to reduce costs and thus increase competitiveness, to stimulate innovation and accelerate its dissemination within the Altrad network.

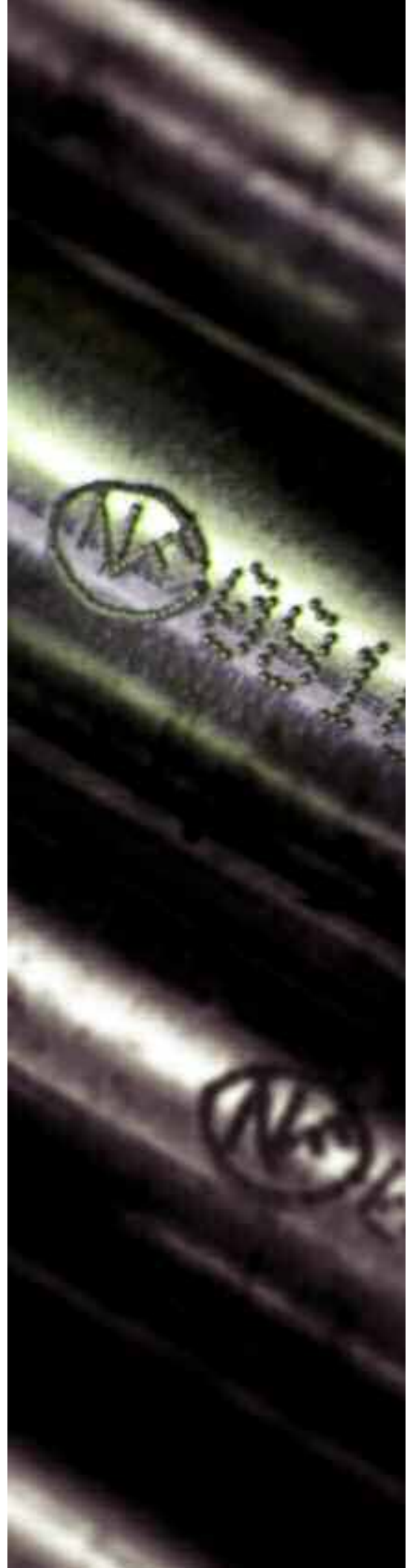
This financial year was marked by the development of the existing PUs and the

creation of new ones, all pursuing the same prime objective: to make the Group more competitive.

Thus a permanent "logistics" PU was formed, in the aim of optimizing logistics and transport costs in the Altrad Group. In the same spirit, an "IT" PU was set up to improve the management of internal information systems. The same applies to the PUs on "Overheads" and the "Vehicle Fleet", which were created during the financial year, and required hiring two additional members of staff to run them. A temporary "Finance" PU, essentially made up of members of the holding company and headed by the CEO of the Group, was set up to optimise cash-flow management in the Group.

Some PUs deal with day to day issues, others raise questions about a particular set of problems, which may or may not be temporary, but the PUs all share the common goal of seeking lasting improvements, a quest which has mobilized the life of the Group right from the start.

The PU network today numbers sixteen units, served by some sixty people.





Le Groupe ALTRAD s'est doté depuis 5 ans d'un outil de management complémentaire. Il s'agit de groupes de travail appelés PUs ou encore « Progress Units ». Ces PUs ont pour objet de travailler sur des thématiques déterminées afin d'exploiter au mieux les éventuelles synergies existantes entre les sociétés du Groupe. Ces PUs sont composées de représentants de filiales, de membres de la société holding et de consultants externes, chacun expert dans son domaine. Ces PUs, non seulement favorisent certaines complémentarités et améliorent ainsi la compétitivité globale du Groupe, mais permettent aussi d'établir une cohésion entre ses filiales.

Les cellules de progrès sont des organes de liaison, des instances d'échanges entre les entreprises du Groupe. Le but d'une cellule de progrès est de comparer les expériences, les compétences, les savoir-faire, les best practices, et de proposer des mesures pour réduire les coûts, donc accroître la compétitivité, pour stimuler l'innovation et accélérer sa diffusion au sein du réseau Altrad.

Cet exercice a été marqué par le développement des PUs existantes et par la création de nouvelles PUs, toutes poursuivant le même objectif prioritaire : rendre

le Groupe plus compétitif. Ainsi une PU permanente « logistique » a vu le jour, dans le but d'optimiser les coûts logistiques et transports au niveau du Groupe Altrad, tout en améliorant la qualité de service.

Dans le même esprit, une « PU IT », Information Technology, a été créée, dans le but d'améliorer la gestion des systèmes d'informations internes. Il en est de même pour les PUs « Frais généraux » et « Flotte automobile », qui sont nées pendant l'exercice, nécessitant l'embauche de deux personnes pour les animer. Une PU temporaire « Finance », composée essentiellement de membres de la société holding, et dirigée par le PDG du Groupe, a été mise en place pour optimiser la gestion de la trésorerie au niveau du Groupe.

Certaines PUs gèrent des problèmes quotidiens, d'autres s'interrogent sur des problématiques particulières qui peuvent être temporaires ou non, mais toutes les PUs ont un objectif commun qui est la recherche d'améliorations pérennes, recherche qui s'inscrit comme un but mobilisateur dans la vie du Groupe depuis son origine.

Aujourd'hui leur réseau est composé de seize unités, servies par une soixantaine de personnes.



Internal audit and risk management

L'audit interne et le management des risques

The risk management approach and internal control are the fundamentals of the Altrad Group: they are an integral part of its corporate culture and governance. Indeed, an adapted, secure organisation ensures controlled growth and controlled internal processes. It is a key factor of success in an increasingly complex, ever-changing economic environment.

Thus internal control, which consists of setting up and continually adapting appropriate management systems, provides reasonable assurance that the financial information is reliable, that legislation and internal rules are adhered to and that the main cycles function not only effectively but also efficiently.

The internal control environment in the Altrad Group revolves around the notions of red zones and green zones, in keeping with its Management Charter. The red zone – or coordination - combines all the rules and procedures incumbent on each manager and each employee, in the framework of overall Group coherence. The green zone - or cooperation – is the area of freedom, autonomy and innovation that comes outside the red zone, and is intended to foster initiatives.

During the financial year 2010/2011, the work of the transversal management

teams was directed at improving the steering tools of the Group: monitoring and optimising the Working Capital Requirement level and centralising subsidiary cash, setting up logistics indicators, working out a fully comprehensive reporting system for companies in the hiring/multiservices branch, recently reinforced by external growth operations. Various actions were also carried out to enhance the control of overheads (fees, IT, rolling stock ...). As always, it was important to identify existing good practices in the newly integrated entities and to install the methods and modes of operation of the Group.

Formalizing current procedures, in the form of an operational internal control manual, updating procedures, assessing them regularly through targeted testing and working out specific action plans are all part of long term activity. This process of continuously improving the existing system helps to diffuse the culture of internal control within the Altrad Group.

Awareness of risks, the goals of transparency and performance, the search for synergies and quality in internal procedures remain the keys to the pro-active, formative approach pursued by the Altrad Group, structured around a dynamic system able to continually adapt to changes as and when they arise, whatever the internal or external environment.





L'approche par les risques et le contrôle interne sont des fondamentaux du Groupe Altrad : ils font partie intégrante de sa culture et de sa gouvernance d'entreprise. En effet, une organisation adaptée et sécurisée assure maîtrise de la croissance et maîtrise des processus internes. C'est un facteur clé de succès dans un environnement économique de plus en plus complexe et changeant.

Ainsi, le contrôle interne, qui consiste à mettre en place et à ajuster en permanence des systèmes de management appropriés permet de donner l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable, que la législation et les règles internes sont respectées et que les principaux cycles fonctionnent non seulement de manière efficace mais également efficiente.

L'environnement de contrôle interne du Groupe Altrad s'articule autour des notions de zone rouge et de zone verte, qui découlent de sa Charte de management. La zone rouge - ou coordination - rassemble toutes les règles et procédures qui s'imposent à chaque manager, à chaque collaborateur, dans le cadre de la cohérence globale du Groupe. La zone verte - ou coopération - est l'espace de liberté, d'autonomie et d'innovation laissé hors de la zone rouge, et destiné à favoriser les initiatives.

Au cours de l'exercice 2010/2011, les travaux des directions transversales se sont orientés vers l'amélioration des outils de

pilotage du Groupe : suivi et optimisation du niveau de Besoin en Fonds de Roulement et de la centralisation de trésorerie des filiales, mise en place d'indicateurs logistique, élaboration d'un reporting très complet des sociétés de la branche location/multiservices renforcée récemment par les opérations de croissance externe. Différentes actions ont également été engagées pour une meilleure maîtrise des frais généraux (honoraires, informatique, matériel roulant...). Comme toujours, il convenait d'identifier dans les entités nouvellement intégrées, les bonnes pratiques existantes et d'instaurer les méthodes et modes opératoires Groupe.

La formalisation des procédures en vigueur dans un manuel de contrôle interne opérationnel, leur mise à jour, leur évaluation régulière par des tests ciblés et l'élaboration de plans d'actions spécifiques restent inscrites sur le long terme. Un tel processus d'amélioration continue du dispositif en place, contribue à la diffusion de la culture de contrôle interne au sein du Groupe Altrad.

Sensibilisation aux risques, objectifs de transparence et de performance, recherche de synergies et qualité des processus internes restent les clés de la démarche volontariste et structurante poursuivie par le Groupe Altrad, organisée autour d'un système dynamique qui s'adapte en permanence aux changements relevés quel que soit l'environnement interne ou externe.

Human resources

Les ressources humaines

The Group, with head offices in Floren-sac, in Hérault, employs over 1,000 people in France and close to 2,900 abroad. It has the distinction of encompassing a wide range of trades.

Partly out of necessity, of course, but mainly as part of its ongoing strategy, the Altrad Group has managed to cope with the crisis on the whole and is continuing its external growth, adding new subsidiaries and developing its international markets. Its size calls for a human resources policy commensurate with its economic weight and ambitions. This is why the Group, as a leader in the field of concrete mixers, wheelbarrows and scaffolding has adopted a proactive human relations policy for several years now. "Our strategy is to further assert the values of the Group in terms of human resource management while taking social constraints into account", explains the Group's HR Director. The latter joined the Group three years ago to put the best recognized strategy into daily practice, and is thus in charge of the professional future of the thousand employees making up the 22 French subsidiaries in the Group (out of a total of 4.260 employees).

Centred on the steel tube industry, which in a sense represents the raw material, the Group's production involves the work of a large number of trades, practiced by employees with a very wide range of skills. The sales division also draws on diverse knowledge to cater for the different types of sales and to develop the hire-service hub. The logistics pool, with a large transport section is another trade in its own right.

From this diversity of trades making up the Altrad Group, several priorities emerge in terms of recruitment. This concerns about one hundred people overall each year, but recruitment is sporadic, tending to focus on jobs in telesales and as travelling salesmen. The sales team is fairly large; but as is often the case in this type of trade, staff turnover is high. Stimulated by the Group's strong development, recruitment policy relies on comprehensive internal organization, extending from the design office, to manufacturing, sales, hire and logistics. Professional development remains one of the strong points in the Altrad Group, at all earning levels. It is actually part of the wage policy, which is composed of two complementary elements. The first consists of a profit-sharing system in subsidiaries of over 50 employees. The second, which

is a major axis of Group policy, is based on employee performance, their added value, capacity to develop projects at their own initiative and what they put into their jobs.

Another element of the wage policy, i.e. training policy, is another value to which the Group is committed. Beyond compulsory training linked to production techniques, any employee is free to take advantage of more peripheral training. Dialogue is facilitated to discover where motivations lie and there is a real approach within the Group to encourage listening and discussion.

Finally, due to its diversity and size, the Altrad Group offers wide scope for in-house development, career development and opportunities for professional reorientation.



Le Groupe, dont le siège se situe à Floren-sac, dans l'Hérault, emploie plus de 1 000 personnes en France et près de 2 900 hors frontières. Il présente la particularité de s'ouvrir sur une large palette de métiers. Nécessité certes, mais surtout stratégie permanente, le Groupe Altrad qui fait face à la crise sans trop de dommages, poursuit sa croissance externe en terme de nouvelles filiales et le développement de ses marchés à l'international. Sa taille impose, inévitablement, une politique des ressources humaines en adéquation avec son poids économique et ses ambitions. C'est pourquoi le Groupe, leader dans les domaines bétonnières, brouettes et échafaudages, applique à cet égard depuis quelques années, une politique volontariste. « Notre stratégie est d'affirmer un peu plus les valeurs du Groupe en matière de gestion des ressources humaines tout en tenant compte des contraintes sociales », explique la DRH du Groupe. Cette dernière, arrivée il y a trois ans pour inscrire au quotidien et sur le terrain la stratégie reconnue comme la plus favorable, a donc en charge la des-

tinée professionnelle du millier de salariés qui composent les 22 filiales françaises du groupe (sur un total de 4.260 salariés).

Bien que concentré pour l'essentiel sur le travail du tube acier, en quelque sorte matière première, la production du Groupe met en œuvre bon nombre de métiers servis par des personnels aux aptitudes les plus diverses. Les fonctions commerciales également nécessitent un éventail de connaissances pour répondre aux diverses formes de ventes et au développement du pôle location-service.

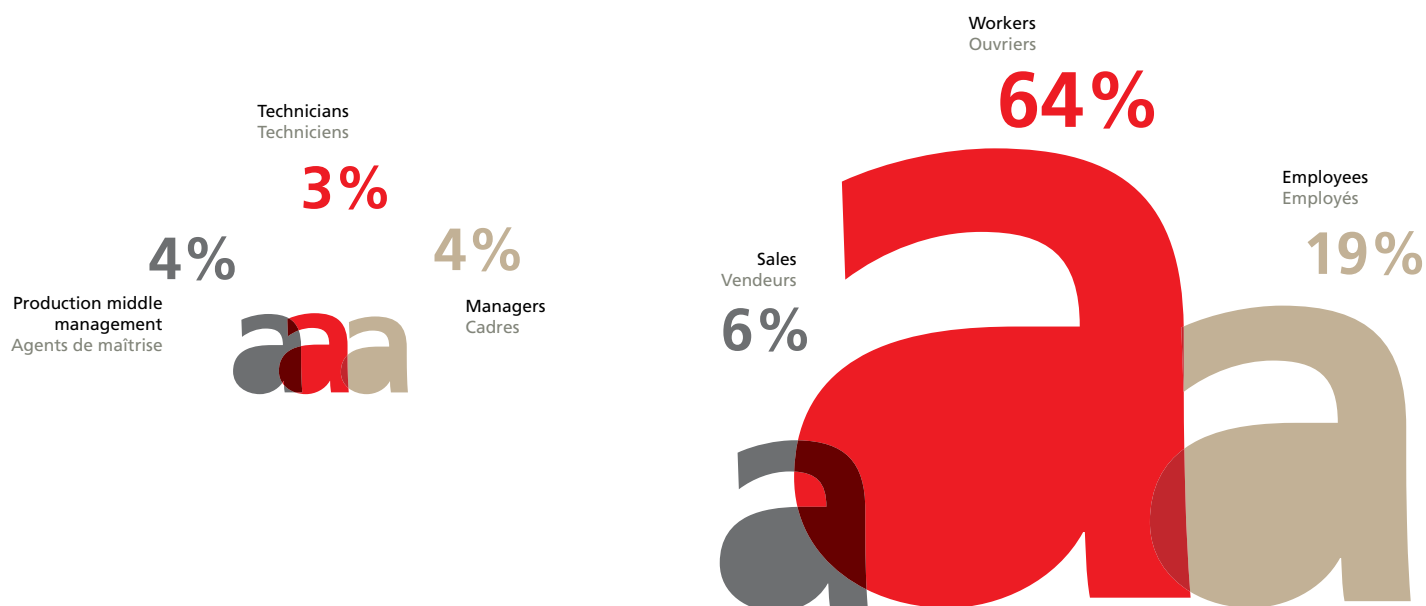
Le pool logistique avec une importante partie transport est lui aussi un métier à part entière. De cette diversité de métiers formant l'entité Altrad ressortent quelques priorités en matière de recrutements. Au total, ceux-ci représentent chaque année de manière permanente, environ une centaine de personnes mais de façon ponctuelle. Ils sont surtout concentrés sur des postes de télévente et de VRP. L'équipe commerciale est assez importante ; toutefois comme souvent dans ce type de métiers existe un fort turn-over.

Stimulée par un fort développement du Groupe, la politique de recrutements s'appuie sur une organisation interne elle-même très complète. Cela va, en effet, du bureau d'études pour la conception, à la fabrication, à la commercialisation, à la location et à la logistique. La valorisation professionnelle reste l'un des points forts du Groupe Altrad, quel que soit le niveau des rémunérations. On la retrouve précisément dans la politique salariale. Ainsi, deux éléments complémentaires composent celles-ci. Le premier consiste en un système de participation aux bénéfices sur les filiales de plus de 50 salariés. Le second, axe fort de la politique propre au Groupe, repose sur les performances des salariés, sur leur valeur ajoutée, sur la capacité à développer des projets de leur propre initiative, de leur sens de l'investissement.

Autre élément de la politique salariale, la politique de formation s'inscrit elle aussi dans les valeurs engagées par le Groupe. Au-delà des formations obligatoires liées aux techniques de la production, chaque salarié qui le souhaite, a la possibilité de bénéficier d'une formation plus périphérique. Le dialogue pour connaître les motivations des uns et des autres est facilité et il y a au sein du Groupe une vraie démarche d'écoute et de discussion.

Enfin, de par sa diversité et sa taille, le groupe Altrad offre en interne de nombreuses perspectives d'évolutions de carrières et d'opportunités de réorientations professionnelles.

Staff categories / Typologie des effectifs



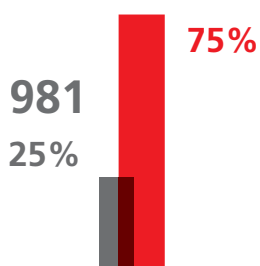
Rental / Location	48 %
Production / Production	31 %
Commercial / Commerce	10 %
Administrative / Administration	11 %

Employees / Répartition de l'effectif

	08/09	08/10	08/11	Difference / Ecart 2010/2011
Permanent staff / CDI	2 693	2 914	3 554	640
Temporary staff / CDD	158	185	365	180
TOTAL	2 851	3 099	3 919	820

Staff evolution / Evolution des effectifs

2 938



FRANCE INTERNATIONAL

Staff location / Localisation des effectifs

	2010	2011
Wage bill / Évolution de la masse salariale	111 284	138 562
% of turnover / % du chiffre d'affaires	26,67	28,07

	2008	2009	2010
% of wages / % effort formation	1.39	1.31	1,38

Training costs / Coût formation

Male / Homme	3 502	89,4 %
Female / Femme	417	10,6 %

Staff typology / Typologie des effectifs

Financial management

Gestion finance

Management control

Ever since the first signs of the crisis, substantial work has been done to adapt the companies in the Altrad Group to a general decrease in activity (industrial restructuring, reducing production costs and fixed costs, optimising cash level). Management control therefore extended the monthly reporting by introducing additional indicators: performance steering tools aimed at optimising each subsidiary, whatever its field of activity (Industrial, rental & trade). These tools have been particularly effective in three basic areas: working capital requirements (WCR), hourly cost in industrial facilities and margins in the "rental and services" sector.

WCR

The reduction in working capital requirements observed since the end of 2008 remains an issue today. On a like for like basis, WCR has been reduced by 20M€, particularly due to concerted action aimed at suppliers "outside France", within the framework of good sales relations. Numerous negotiations were thus conducted, leading to tangible results this year. Parallel to this, on an internal basis, the centralised payment procedure within the perimeters of the holding was validated. These two factors combined have enabled us to normalize supplier payment terms.

But despite further work on stock and receivables, the WCR level at the end of these last three years is not yet considered

to be optimal. Receivables and stock will therefore be subject to even greater scrutiny throughout the coming year.

Hourly cost

Regarding hourly cost, the various restructurings and the arrival of newcomers (e.g. Limex, Irbal...) provided opportunities to adapt overheads accordingly and increase productivity. One of the progress units also worked on this objective. In total, of the 1.9 million working hours, there has been a drop this year of 4€ in the hourly cost of the Group, with an increase in productivity rate from 84% to 87%.

Rental & Service Margin

As part of an ongoing search for improvement, the management team set up a new reporting system devoted to rental activity. This branch of activity, which now occupies a major position in the Group, is growing year by year. It currently represents roughly 33% of turnover, with over 50 000 tons of owned material and a total staff of almost 2100 employees. A whole series of questions have been raised about the best way of mastering this activity – What was the utilization rate of the material stock? Should we invest or not? What is the average productivity rate for each of these companies? What is the average direct labour hourly rate?

A reporting system was drawn up to provide precise answers. This is composed of monthly indicators such as the analysis and monitoring of such items as turnover, Work In Progress, hourly production rates, scaffold stock utilization, gross margins for rental etc.

Complementary to this work, a "rental" progress unit was set up during the financial year 2011/2012 aimed at bringing the maximum synergy into play in this sector of activity.

Several issues have already been mastered, but two items - and by no means the least - are still pending: optimising overheads and the cost of logistics. The team was therefore expanded and two dedicated progress units were formed.





Finance

The Group has not only continued to reduce its debt by mastering WCR but has also updated and rearranged its financial structure.

In January 2011, it contracted a new syndicated loan of 32.5 M€ to buy back the shares held by Crédit Agricole Private Equity. It then strengthened its net equity by conducting two successive transactions to raise capital. The first was carried out on 7 March 2011, for a sum of 47 M€ (CM-CIC Capital Finance 30M€, Synergie Finances – Groupe Arkéa 10M€ BNP Développement 7M€). The second was concluded on 9 June 2011 with the Fonds Stratégique d'investissement (Strategic Investment Fund) for a sum of 45M€.

These coordinated transactions led to audits in various domains such as : financial, legal, social and strategic management, which took place during the first semester of 2011 and which placed heavy demands on the holding team and General Management.

As these operations affected the Group's 5 year business plan, this was regularly adjusted, as were the growth forecasts, both internally and externally.

In terms of the Group's development, external growth operations took place throughout the year, representing a total sum of 32M€. Certain investments targeting production or rental, which had been largely frozen the previous year, were almost entirely carried out in keeping with the budget, i.e. 7M€.

Thus, the existing tranche of syndicated credit, earmarked to finance CAPEX and external growth, was entirely used, and was subject to consolidation in October 2010, to respect the capital repayment plan from January 2011 onwards. The tranches set aside for WCR were hardly drawn on.

Furthermore, thanks to guaranteed capital investments, the cash surplus generated financial revenues with a reasonable market return.

Finally, a finance PU was created at the beginning of January 2011. It had multiple goals: to control the payments made by subsidiaries in a comprehensive, organized manner, to match equity and capi-

tal requirements, to develop an accurate forecasting and cash monitoring tool per subsidiary and on a consolidated basis, to centralise the maximum amount of cash at the level of the holding company, and to try to harmonize the costs of banking charges. Most of this work has been completed. Other work will continue into the new cash accounting period. This will be the case for the audit on bank charges paid by subsidiaries outside France and for the task of increasing the reliability of the cash-flow matrix used to optimize the return of cash from subsidiaries that are not included in cash pooling.

Thus the function of the finance management team is not only operational, helping subsidiaries to define and achieve their goals and integrating new entities into Group procedures, but also one of support for General Management in the steering and development strategy of the Group.

Gestion

Depuis les prémices de la crise, un travail important a été accompli pour adapter les sociétés du Groupe Altrad à une baisse générale d'activité (restructuration industrielle, réduction des coûts de production et des charges fixes, optimisation du niveau de cash). Ainsi, le contrôle de gestion a étoffé le reporting mensuel en mettant en place des indicateurs complémentaires, outils de pilotage des performances visant à optimiser chaque filiale quelque soit son domaine d'activité (Industriel, location & négoce). Ces outils ont été particulièrement efficaces dans trois composantes essentielles : le besoin en fonds de roulement (BFR), le coût horaire des sites industriels et les marges de la branche « location et services ».

BFR

La baisse du besoin en fonds de roulement observée depuis fin 2008 est toujours d'actualité. A périmètre comparable, la réduction du BFR s'élève à 20M€ grâce notamment, dans le cadre de bons rapports commerciaux, à une action constante en direction des fournisseurs « hors France ». De nombreuses négociations ont été ainsi menées avec des effets tangibles dès cette année. Parallèlement en interne, la procédure des paiements centralisée au sein du périmètre de la holding a été validée. Ces deux facteurs conjugués ont permis de normaliser le délai fournisseur.

Cependant même si pour leur part, les travaux sur les postes stocks et clients ont été dans le même temps approfondis, le niveau de BFR atteint au terme de ces trois dernières années n'est toujours pas jugé optimal. Les postes clients et stocks feront donc l'objet tout au long de l'année prochaine, d'une attention encore plus aigüe.

Coût horaire

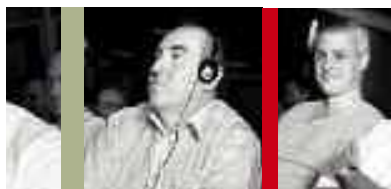
Concernant le coût horaire, les différentes restructurations et les nouveaux entrants (ex : Limex, Irbal...) ont été autant d'occasions d'adapter au plus près les frais fixes et d'augmenter la productivité. Par ailleurs, ce même objectif a été traité dans les travaux des progress units. Au total, cette année fait ressortir au regard de 1,9 millions d'heures travaillées, une baisse de 4€ du coût horaire Groupe et un niveau de productivité qui est porté de 84% à 87%.

Marge Location & Service

Toujours dans un souci constant de recherche d'amélioration, l'équipe de gestion a mis en place un nouveau reporting dédié à l'activité location. Cette branche d'activité qui occupe aujourd'hui une place majeure dans le Groupe est en constante croissance d'une année à l'autre. Elle en représente aujourd'hui environ 33% du chiffre d'affaires, avec plus de 50 000 tonnes de matériel en propriété et un effectif total de près de 2100 personnes. Tout un ensemble de questions s'est alors posé pour mieux maîtriser cette activité - Quel est le taux d'utilisation du parc de matériels ? Faut-il ou non investir ? Quelle est la productivité moyenne de chacune des sociétés ? Quel est le taux horaire moyen de la main d'œuvre directe ? -

Le reporting a été élaboré pour apporter des réponses précises. Il est composé d'indicateurs mensuels tels que l'analyse et le suivi du chiffre d'affaires, le suivi des encours (Work In Progress), le suivi du taux horaire productif, le suivi du taux d'utilisation du parc d'échafaudages, le suivi de la marge brute location...

En complément de ces travaux, une progress unit « location » a été créée sur l'exercice 2011/2012 dans le but de rechercher le maximum de synergies à mettre





en jeu dans ce domaine d'activité.

A ce jour, de nombreux chantiers sont maîtrisés, cependant deux et non des moindres restent encore ouverts : l'optimisation des frais généraux et celle des coûts logistiques. Aussi, l'équipe a-t-elle été complétée et deux progress unit dédiées ont été créées.

Finances

Le Groupe a non seulement continué son désendettement grâce à la maîtrise de son BFR, mais aussi a actualisé et restructuré sa structure financière.

En janvier 2011, il a contracté un nouvel emprunt syndiqué de 32,5 M€ pour financer le rachat de la participation détenue par le Crédit Agricole Private Equity.

Il a conforté ensuite ses capitaux propres en réalisant successivement deux opérations d'augmentation de capital. La première a été réalisée le 7 mars 2011, pour un montant de 47 M€ (CM-CIC Capital Finance 30M€, Synergie Finances – Groupe Arkéa 10m€ et BNP Développement 7M€). La seconde s'est concrétisée le 9 juin 2011 avec le Fonds Stratégique d'investissement pour un montant de 45M€.

Ces opérations coordonnées ont donné lieu à des audits sur les sujets divers tels : gestion-finances, juridique, social et stratégie, qui se sont déroulés au cours du premier semestre 2011 et qui ont largement sollicité l'équipe holding et la Direction.

En raison de leur incidence sur le business plan du Groupe à 5 ans, celui-ci a été ajusté régulièrement, ainsi que les prévisions de croissance tant internes qu'externes.

Dans le cadre du développement du Groupe, les opérations de croissance externe se sont poursuivies tout au long de l'année, représentant un montant total de 32M€. Certains investissements de production ou orientés vers la location, qui avaient été en majeure partie gelés l'année précédente, ont été presque intégralement réalisés conformément au budget, soit 7M€.

Ainsi, la tranche du crédit syndiqué existant, réservée au financement des CAPEX et de la croissance externe a été utilisée en totalité et a fait l'objet d'une consolidation en octobre 2010, pour respecter le

plan de remboursement de capital à compter de janvier 2011. Les tranches réservées au BFR ont été très peu sollicitées.

Par ailleurs, grâce à des placements à capital garanti, l'excédent de trésorerie a généré des produits financiers avec un rendement de marché raisonnable.

Enfin, une PU dédiée à la finance a été créée début janvier 2011. Les objectifs étaient multiples : contrôler de manière exhaustive et organisée les décaissements des filiales, mettre en adéquation capitaux propres et besoins de trésorerie, développer un outil de prévision et de suivi de la trésorerie individualisé par filiale et consolidé, centraliser le maximum de cash au niveau de la société holding, harmoniser au mieux la tarification des frais bancaires. La plupart de ces travaux ont été terminés. D'autres sont à poursuivre sur le nouvel exercice. Il en est ainsi de l'audit des frais bancaires supportés par les filiales hors France et de la fiabilisation de la matrice de trésorerie utilisée pour optimiser la remontée de cash des filiales non incluses dans le cash pooling.

L'équipe de gestion finance assure ainsi, non seulement une fonction opérationnelle en assistant les filiales dans la définition et la réalisation de leurs objectifs et en intégrant les nouvelles entités dans le respect des procédures Groupe, mais aussi une fonction support pour la Direction Générale dans le pilotage et la stratégie de développement du Groupe.



An-
nual
report
Rapport
annuel
2011

Financial informations

Les informations financières



Consolidated accounts

Les comptes consolidés

CONSOLIDATED BALANCE SHEET, ASSETS BILAN CONSOLIDÉ, ACTIFS

in thousands of € | en milliers d'€

Net amount
31 August 2011
Montants nets
31 Août 2011

Net amount
31 August 2010
Montants nets
31 Août 2010

Fixed Assets Actif immobilisé		
Intangible Assets Immobilisations incorporelles	12 243	7 626
Goodwill Ecart d'acquisition	45 863	34 001
Tangible Assets Immobilisations corporelles	61 093	60 923
LTR Créances à LT	1 211	1 140
DTA Impôt différé actif	6 870	9 144
Total fixed Assets Total actif immobilisé	127 280	112 834
Current Assets Actifs courants		
Stocks, net Stocks, net	74 662	68 860
Trade receivable Clients, net	105 990	86 710
Other receivable Autres débiteurs	12 272	15 082
Cash and cash equivalent Trésorerie et équivalents de trésorerie	150 200	79 288
Total current Assets Total actifs courants	343 124	249 940
Assets to be sold Actifs destinés à être cédés	1 624	16
Total assets Total de l'actif	472 028	362 790

ALTRAD INVESTMENT AUTHORITY
LTD | Société Anonyme
capital | au capital de 337 592 500 €
HQ | Siège Social
16, Avenue de la Gardie - 34510 Florensac (France)
BEZIERS B 529 222 879

AUDITORS | LES COMMISSAIRES AUX COMPTES
Ernst & Young Audit
1025, Rue Henri Becquerel - CS 39520 - 34961 Montpellier cedex 2
Mr Jean-Michel Bloch
9, Montée des Lilas
69300 Caluire et Cuire

IFRS Standards

CONSOLIDATED BALANCE SHEET, LIABILITIES
BILAN CONSOLIDÉ, PASSIFS

in thousands of € | en milliers d'€

	Net amount 31 August 2011 Montants nets 31 Août 2011	Net amount 31 August 2010 Montants nets 31 Août 2010
Share capital & reserves Capital et réserves	127 849	74 043
Net profit Résultat de l'exercice	20 272	10 051
Translation reserve Ecart de conversion	- 1 526	575
MI Intérêts minoritaires	400	818
Total Equity Total capitaux propres	146 994	85 488
Debt LT Dettes financières, part à + 1 an	63 447	72 008
Reserve for risks and social engagement LT		
Provisions pour risque & avantages au personnel, part + 1 an	11 091	10 754
Other debts Autres passifs non courants	12 750	18 340
DT Impôt différé passif	2 768	2 598
Total non current liabilities Total passif non courant	90 055	103 700
Financial debt ST Dettes financières, part - 1 an	30 859	23 898
Reserve for risks and social engagement ST		
Provisions et passifs liés aux avantages aux personnels, part à - 1 an	6 814	5 925
Trade payable Fournisseurs	117 239	92 767
Others creditors Autres créditeurs	80 067	51 012
Total current liabilities Total passif courant	234 979	173 602
Total Equity & Liabilities Total capitaux propres & passif	472 028	362 790

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT
COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

in thousands of € | en milliers d'€

	Net amount 31 August 2011 Montants nets 31 Août 2011	Net amount 31 August 2010 Montants nets 31 Août 2010
Revenue from current activities Produits des activités courantes	493 853	417 165
Other operating income Autres revenus des activités	4 391	3 336
Cost of raw materials and merchandises Coût des matières premières et marchandises consommées	- 241 316	- 208 123
Personnel costs Charges de personnel	- 138 562	- 111 284
General expenses Frais généraux	- 62 628	- 53 807
Depreciation and amortizations Provisions et amortissements	- 14 388	- 14 261
Other revenue and expenses Autres produits et charges	- 453	- 1 146
Operating profit before restructuring and underactivity cost Résultat opérationnel avant coûts de restructuration et de sous-activité	40 898	31 879
Restructuring and underactivity costs Charges de restructuration et de sous-activité	- 7 921	- 11 231
Operating profit Résultat opérationnel	32 977	20 648

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT
COMpte DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

in thousands of € en milliers d'€	Net amount 31 August 2011 Montants nets 31 Août 2011	Net amount 31 August 2010 Montants nets 31 Août 2010
Cost of net financial debt and other financial charges (incl change) Coût de l'endettement financier net et autres charges financières (dont perte change)	-4 848	- 6 604
Other financial product (incl change) Autres produits financiers (dont gain change)	763	334
Profit before taxes Résultat avant impôt	28 893	14 378
Taxes Charge d'impôt	-8 930	- 4 220
Profit on operating activities Résultat net des activités ordinaires poursuivies de l'exercice	19 963	10 158
Gain/loss from discontinued operation Résultat des activités abandonnées	-	-
Net Profit Résultat net	19 963	10 158
Minority interest Part des minoritaires	- 309	107
Group net profit Part du Groupe	20 272	10 051

Prospects

Les prévisions

In a European context lacking any clear visibility, in a multifaceted international crisis which has been unhindered for three years and in the midst of a host of increasingly categorical statements, the Altrad Group "lives its life", discreetly and effectively.

It has pursued its development, directing its attention at its own performance indicators rather than the brilliant suppositions made in the public arena.

This doesn't rule out the effect of dips in the economy, like anywhere else; it simply means that this is perhaps better mastered.

The early months of the financial year 2011-2012, particularly since October, showed a slowdown of activity which was more noticeable in the companies outside France. Nevertheless the "scaffold hire and services" division remained very much in demand.

In the interests of anticipation, the budgets drawn up in July for all the subsidiaries in accordance with a new slowdown in demand have already been subject to readjustment in regard to reducing expenses.

However the construction business, representing the major market in which the Group is evolving, is not limited to new construction, which is currently shunned by certain investors, individuals or local authorities. The demand for renovation, restructuring existing buildings or industrial maintenance, has continued and is even indispensable.

Moreover the seasonal nature of construction work gives hope for an upturn in the Spring, in the absence of catching up completely with previous trends.

In the short term, the overall outlook for the Group does not preclude the risk of a slowdown, but this can be partially offset at least by the contribution of external growth operations that began at the start of the financial year, i.e. an acquisition in Spain (scaffold hire – erection and services) and in Austria (wheelbarrow manufacture and above all an opening onto the local market for the whole range of Group products).

In regard to the medium term, it would be unreasonable to speculate about figures. But it is important to emphasize that the guarantee for the future lies in the solidity of the capital base of the Altrad Group, its responsiveness, its capacity to adapt and the quality of its management.

Dans un contexte économique européen sans grande visibilité, alors qu'une crise internationale protéiforme, non jugulée depuis trois ans, suscite d'abondants commentaires plus péremptoirs les uns que les autres, le Groupe Altrad « vit sa vie » dans la discrétion et l'efficacité.

Il poursuit son développement, l'attention plus portée à ses propres tableaux de bord, qu'aux supputations magistrales délivrées au dehors.

Ceci n'exclut pas que les creux de conjoncture ne soient pas ressentis, ici comme ailleurs ; simplement, ils sont peut-être mieux maîtrisés.

Les premiers mois de l'exercice 2011-2012, et singulièrement depuis octobre, font apparaître un ralentissement de l'activité davantage marqué dans les sociétés hors France. Cependant, le pôle « location d'échafaudages et services » est resté très sollicité.

Dans un souci d'anticipation, les budgets établis en juillet pour l'ensemble des filiales sur des bases en rapport avec un nouveau tassement de la demande ont déjà fait l'objet de réaménagements en terme de réduction de charges.

Cependant le secteur bâtiment qui constitue le grand marché où évolue le Groupe, ne se limite pas à la construction neuve, actuellement boudée par certains investisseurs, particuliers ou collectivités. La demande en rénovation, en restructuration d'existants ou entretien industriel, demeure présente voire indispensable. Par ailleurs la saisonnalité des travaux laisse espérer aussi, une reprise au printemps à défaut d'un réel rattrapage.

A court terme, les perspectives du Groupe dans sa globalité ne peuvent s'exonérer d'un risque de ralentissement, mais qui pourrait être compensé au moins partiellement par l'appoint des opérations de croissances externes déjà réalisées depuis le début de l'exercice, à savoir une acquisition en Espagne (location échafaudages - montage et services) et en Autriche (fabrication de brouettes et surtout ouverture sur le marché local pour l'ensemble de la gamme des produits du Groupe).

S'agissant du moyen terme, il ne serait pas raisonnable de s'aventurer à proposer un chiffre d'évolution. Mais à titre de garantie pour l'avenir, convient-il de souligner la solidité des bases financières du Groupe Altrad, sa réactivité, ses capacités d'adaptation, et la qualité de son management.



Subsidiaries

Les filiales



Scaffoldings

Echafaudages

ALTRAD AnD

10 Aven Ackers
Phone +32 321 099 70
Fax + 32 279 153 04.

ALTRAD ALUCON

Szanto K.J. u.162,
H-6800 Hodmezovasarhely - Hungary
Phone +36 62 533 962
Fax +36 62 533 968

ALTRAD ARNHOLDT

12,avenue de la sablière
94370 Sucy-en-Brie - France
Phone +33 (0)1 49 82 27 27
Fax +33 (0)1 49 82 27 28

ALTRAD BALLIAUW MULTISERVICES

10 Aven Ackers
9130 Verrebroek - Belgium
Phone +32 373 503 30
Fax +32 373 503 40

ALTRAD BAUMANN

Ritter-Heinrich Str 6 à 12
88471 Laupheim - Germany
Phone +49 739 270 981 71
Fax +49 739 270 985 556

ALTRAD BEAVER84

Ellencroft House Harvey Road Basildon,
Essex, SS13 1EP
Phone +44 (0) 1268 727112
Fax +44 (0) 1268 727184

ALTRAD BENELUX

Leuvensestaenweg 238
3190 Boortmeerbeek - Belgium
Phone +32 15 50 94 10
Fax +32 15 50 94 34

ALTRAD CEDRIA

117 à 199 Parc d'activités Borj cedria
2040 Tunis - Tunisia
Phone +21 671 431 900
Fax +21 671 431 528

ALTRAD EQUIPEMENT

16,avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 94 52 52
Fax +33 (0)4 67 77 08 48

ALTRAD ETAIS

19 à 23 Bd de Varennes
51700 Dormans - France
Phone +33 (0)3 26 58 20 66
Fax +33 (0)3 26 58 22 51

ALTRAD EUROSCAFF

10 Aven Ackers
9130 Verrebroek - Belgium
Phone +32 321 099 70
Fax +32 321 099 80

ALTRAD ITALIA

Via Enrico Fermi 20
20090 Assago (MI) - Italy
Phone +39 335 781 89 27
Fax +39 024 884 37 46

ALTRAD MOSTOSTAL

Ul. Starzynskiego
80-110 Siedlce - Poland
Phone +48 256 448 293
Fax +48 256 446 262

ALTRAD PLETTAC

12, avenue de la Sablière
94370 Sucy-en-Brie - France
Phone +33 (0)1 49 82 27 00
Fax +33 (0)1 49 82 27 19

ALTRAD PLETTAC

ASSCO
Plettac Platz 1
58840 Plettenberg - Germany
Phone +49 239 181 501
Fax +49 239 181 53 76

ALTRAD PLETTAC

IBERICA
Ctra Vilafranca 25
08811 Canyellas (Barcelona) - Spain
Phone +34 938 188 89 47
Fax +34 938 188 809

ALTRAD PLETTAC

PRODUCTION
Woschkower Weg 11
01983 Grossräschen - Germany
Phone +49 357 532 030
Fax +49 357 532 031 03

ALTRAD RODISOLA

PG Ind. Riu Clar C/Sofre,
18 43006 Tarragona
Phone +34 977 55 68 21
Fax +34 977 55 04 32

ALTRAD SOFRAMAT

ETEM
16, avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 94 52 88
Fax +33 (0)4 67 94 52 60

ALTRAD STELLINGBOUW

BALLIAUW
10 Aven Ackers
9130 Verrebroek - Belgium
Phone +32 373 503 30
Fax +32 373 503 40

STEIGERBOUW

BALLIAUW
31 Handelstraat
4561 VM Hulst
The Netherlands
Phone +32 373 503 30
Fax +32 373 503 40

NSG U.K. LIMITED

Fourth Avenue, Deeside Industrial Park,
Deeside, Flintshire, CH5 2NR
Phone +44 (0) 1244 833100
Fax +44 (0) 1244 833101

Services

Services

ALTRAD

16, avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 94 52 52
Fax +33 (0)4 67 94 08 48

ALTRAD ASIA

Jupiter Tower-Unit 5, 21st floor
9 Jupiter Street – North Point
Hong-Kong - China
Phone +(852) 2503 1662
Fax +(852) 2807 3000

ALTRAD LOGISTIQUE

16, avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 94 52 10
Fax +33 (0)4 67 94 52 60

BELLE HOLDINGS

Sheen - Nr Buxton
SK17 0EU - UK
Phone +44 1298 84085
Fax +44 1298 84621

FINANCIERE GN

Lieu-dit Champ de la Croix
01500 Ambérieu en Bugey - France
Phone +33 (0)4 74 46 13 90
Fax +33 (0)4 74 46 83 40





Concrete mixers Bétonnières

ALTRAD

INTERNATIONAL

16, avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 94 51 71
Fax +33 (0)4 67 94 51 74

ALTRAD LESCHA

Josef-Drexler-Str 8
89331 Burgau - Germany
Phone +49 822 241 3040
Fax +49 822 241 3045

ALTRAD LIMEX D.O.O.

Vukovarska 77a
31540 Donji Miholjac- Croatie
Phone +385 31 496 870
Fax +385 31 496 871

ALTRAD LIV

Je Sveti Jurij 18 a
9262 Rogasovci - Slovenia
Phone +386 255 884 30
Fax +386 255 710 75

ALTRAD POLAND

UL Nowosielska n°6,
15617 Bialystok - Poland
Phone +48 856 627 550
Fax +48 856 613 260

ALTRAD ROMANIA

Hala 5, Baza Comcereal,
Sat Santu Floresti 08116
Com. Gruiu, Judet Ilfov - Roumania
Phone +40 21 352 35 45
Fax +40 21 352 01 03

ALTRAD SAINT-DENIS

Rue de l'Industrie
42750 St Denis de Cabanne - France
Phone +33 (0)4 77 44 24 74
Fax +33 (0)4 77 60 29 34

BELLE ENGINEERING LTD

Sheen - Nr Buxton
SK17 0EU - UK
Phone +44 1298 84085
Fax +44 1298 84621

BELLE INC.

3959 Electric Road SW
Suite 360 - Roanoke
VA 24018 - USA
Phone +1 540 345 5090
Fax +1 540 345 5091



GUY NOËL PRODUCTION

Lieu-dit Champ de la Croix
01500 Ambérieu en Bugey - France
Phone +33 (0)4 74 46 13 90
Fax +33 (0)4 74 46 83 40

IRBAL, S.A.

Rua Direita, 171
3810-568 Nariz - Portugal
Phone +351 234 750 750
Fax +351 234 750 751

SHANDONG ALTRAD ZHONGYUAN MACHINERY CO

NO 1087, NO 1 Road of Shidai
Qingzhou - Shandong
China 262500
Phone +86 (0) 536-3205306
Fax +86 (0) 536 320754



Wheelbarrows Brouettes

ALTRAD FORT

Simon Stevinstraat 6,
PO Box 6222,
4000 He Tiel - The Netherlands
Phone +31 344 638 484
Fax +31 344 638 485

ALTRAD RICHARD FRAISSE

BP 1
33126 La Rivière (Fronsac) - France
Phone +33 (0)5 57 55 56 85
Fax +33 (0)5 57 55 56 83



Local councils Collectivités

ALTRAD COLLECTIVITES

16, avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 94 52 32
Fax +33 (0)4 67 94 52 90

ALTRAD FAMEA ECA

ZI Laville - BP 69
47240 Bon Encontre - France
Phone +33 (0)5 53 66 47 46
Fax +33 (0)5 53 66 54 35

SAMIA DEVIANNE

16, avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 77 98 98
Fax +33 (0)4 67 77 77 70

VEDIF COLLECTIVITES

16 avenue de la Gardie
34510 Florensac - France
Phone +33 (0)4 67 94 52 44
Fax +33 (0)4 67 94 51 60



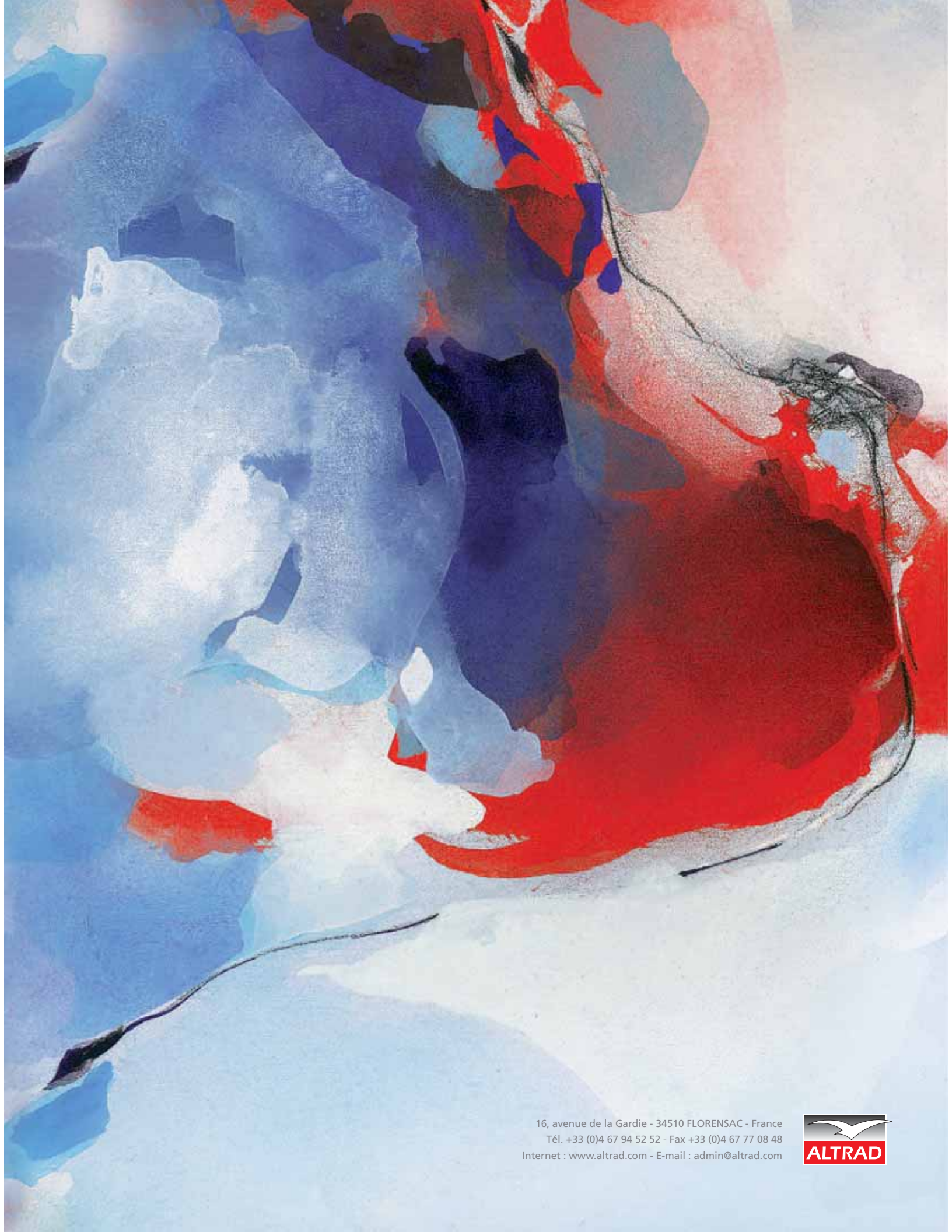


Annual report Rapport annuel 2011



by **ALTRAD**





16, avenue de la Gardie - 34510 FLORENSAC - France
Tél. +33 (0)4 67 94 52 52 - Fax +33 (0)4 67 77 08 48
Internet : www.altrad.com - E-mail : admin@altrad.com

