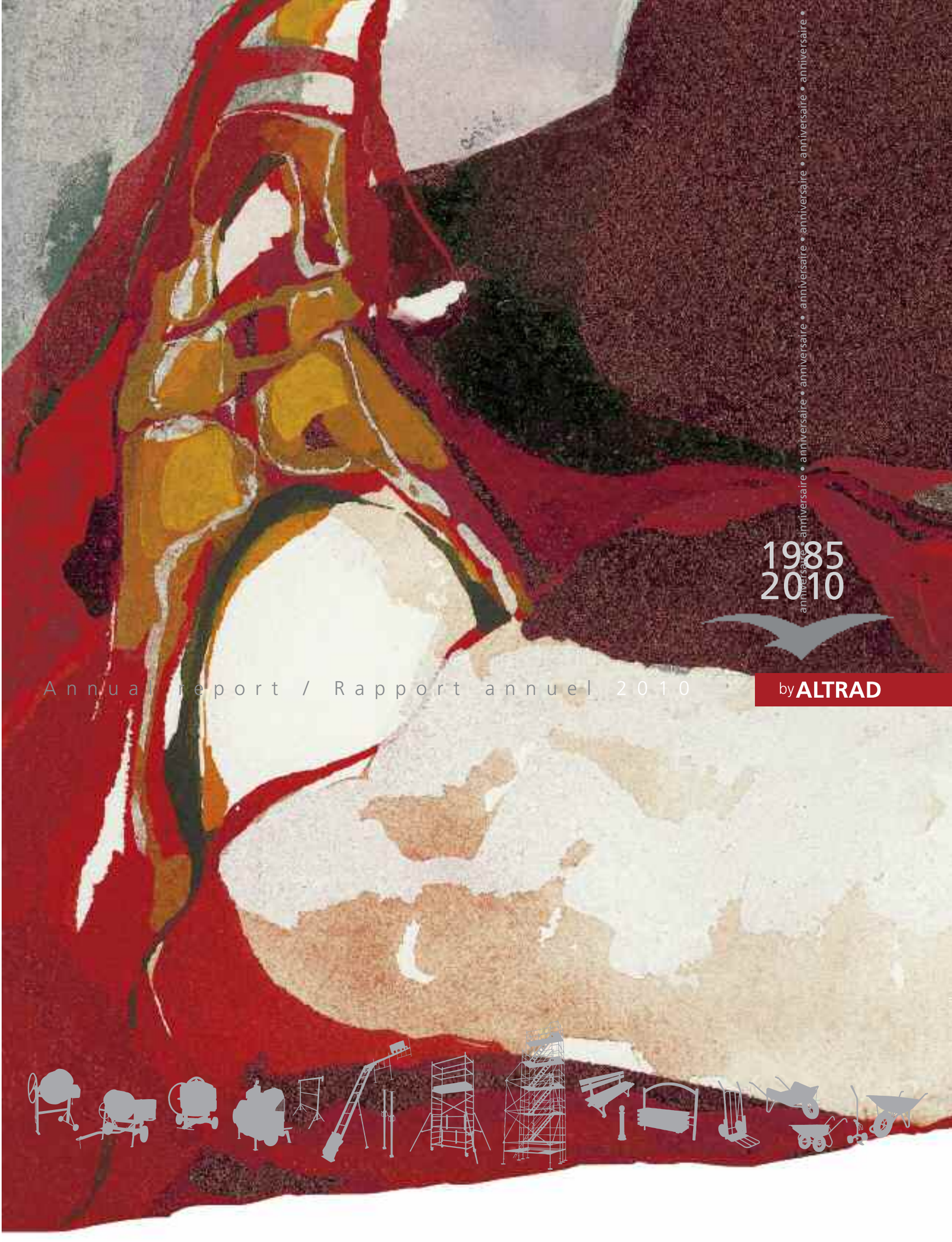


Annual report / Rapport annuel 2010

by **ALTRAD**

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,
75 trademarks,
19 industrial sites in 12 countries,
3 099 employees in 16 countries.

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

anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire •

1985
2010

by ALTRAD

Altrad aujourd'hui c'est…

des positions Internationales majeures :

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

Le Groupe Altrad, c'est :
une présence active dans
plus de100 pays,
75 marques commerciales,
19 implantations industrielles dans 12 pays,
3 099 salariés répartis dans 16 pays.

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

Management team
L'équipe

A human-sized Group
Un groupe à taille humaine

3 099 employees in 16 countries

3099 salariés répartis dans 16 pays

Management meeting, july 2010 - *Massanne Golf - France*

Comité de direction, juillet 2010 - *Golf de Massane - France*

anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire
1985
2010
by ALTRAD

President's message > Le mot du Président 04
25 years of passion > 25 années de passion 07
An international Group > Un groupe international 12

The financial year 2009/2010 > Les chiffres de l'exercice 2009/2010 14
Key figures > Les chiffres clés 16
Legal organisation chart > L'organigramme juridique 18
Corporate governance > La gouvernance 20

Altrad group presentation > La présentation du groupe Altrad

Altrad group > Le groupe Altrad

Key events > Les faits marquants 24
Functional organisation chart > L'organigramme fonctionnel 26

Markets and products > Les activités du groupe

Production > La production
— Scaffolding and props > Les échafaudages et les étais 28
— Local authorities division > Les produits tubulaires pour collectivités 30
— Concrete mixers > Les bétonnières 32
— Wheelbarrows > Les brouettes 34
Rental > La location 37
Trade > Le commerce 40
Logistics > La logistique 44
Sourcing > Les achats 46

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 58

Financial informations > Les informations financières

Consolidated accounts > Les comptes consolidés 62

Prospects > Les prévisions 66

President's message
Le mot du Président

The previous year was a rough ride for all sectors of industry in our international environment.
The current income period has demonstrated the Group's capacity to overcome exceptional cyclical difficulties.
Thus, over the last twelve months, our activity has resulted in a progression of 6% in a comparable configuration or 13.9% in total turnover, giving an operating profit of 20.9 €

Among the most favoured sectors, "scaffold rental" holds an increasingly important position, with outlets located, for the most part, in heavy industry, essentially in petrochemicals and shipbuilding.
Some foreign acquisitions need be taken into account, but, even on a like for like basis, the trend remains very positive.
In this respect, I must emphasize that the Group's cohesive management and solid financial foundations, recognized by our partners, have enabled it to pursue its external growth with confidence.
These operations only ever apply to opportunities that have been thoroughly analysed and are aimed at counteracting competition or reinforcing a buoyant sector.
I need only cite the recent examples of the respective takeovers of Agrimotor in Hungary in the concrete mixer division and Xervon Rodisola in Spain in the scaffold rental sector for industry.
In the same continuity, the restructuring of existing sites and staff was carried out in a coherent manner with the integration of the new units. In total, and largely as a result of this, overall staff numbers – roughly a third of which are in France – increased by 15% of which over 75% are permanent staff.

According to the most recent statistics, it appears that this income period is simply a stage in post-crisis recovery and that the next period will allow us to largely make up for the slow growth during the 2008/2009 income period. But this will also depend on the continued improvement in the international business climate, especially in Europe.
This is a likely assumption, but one that remains to be confirmed. While the effective measures taken by the various governments and international organizations warrant recognition, a fairly general crisis subsists – a crisis of confidence.
As economic players, whether on the industrial or services side, we are well aware that the repercussions of these measures have led to deteriorating public deficits and national debts, and that the necessary debt absorption may considerably restrict growth.

Therefore it is more crucial than ever, on a Group scale, to maintain a vigilant policy in regard to cash management and to limit working capital requirements, just as we have done so successfully in 2009/2010. Not only our competitiveness but also our future investment potential depend on this.

CEO,
Dr Mohed Altrad

L'année précédente avait malmené l'ensemble des secteurs économiques industriels de notre environnement international.
Le présent exercice témoigne de la faculté du Groupe à surmonter des difficultés conjoncturelles exceptionnelles.
C'est ainsi qu'au cours des douze derniers mois, notre activité s'est traduite par une progression du chiffre d'affaires de 6% à périmètre comparable et de 13.9 % à périmètre total, ce qui a permis d'afficher un résultat opérationnel de 20.9 M€.

Parmi les branches les plus favorisées la place occupée par la « location d'échafaudage » est de plus en plus importante, les débouchés essentiellement localisés dans l'industrie lourde concernent surtout la pétrochimie et la construction navale.
Quelques acquisitions à l'étranger doivent être prises en compte, mais, même à périmètre constant, l'évolution reste très positive.
A cet égard, je tiens à souligner que la cohésion du management et la solidité des bases financières du Groupe, reconnues par ses partenaires, lui permettent de poursuivre sereinement sa politique de croissance externe. Celle-ci s'exerce toujours en fonction des seules opportunités strictement analysées, soit pour contrecarrer la concurrence, soit pour renforcer un secteur très porteur.
Je n'en veux pour exemples récents que les reprises, respectivement, d'Agrimotor en Hongrie dans la branche bétonnière et Xervon Rodisola en Espagne dans la partie location d'échafaudage en milieu industriel.

Parallèlement, c'est dans la continuité qu'une restructuration des sites exis-

© Simone Perolari

tants et des effectifs a pu être menée en cohérence avec l'intégration des nouvelles unités. Au total, surtout du fait de celles-ci, l'effectif global –environ un tiers en France- s'est accru de 15% et se compose pour plus des 75% de contrats CDI.

Par référence aux statistiques les plus récentes, il apparait que cet exercice n'est qu'une étape dans le redressement post-crise et que le prochain permettra de combler largement le retard pris durant l'exercice 2008/2009. Encore conviendra-t-il que le climat des affaires au plan international et surtout en Europe continue de se dégager.

Hypothèse raisonnable sans doute, mais non encore acquise car s'il faut reconnaitre l'efficacité des mesures prises par les Etats et par les organismes internationaux, subsiste une autre crise plus ou moins diffuse, celle de la confiance.

Les acteurs économiques que nous sommes, industriels ou prestataires de services, ont bien conscience que ces mesures ont entrainé par contrecoup une détérioration des déficits publics et de la dette des Etats dont la résorption indispensable peut freiner considérablement la croissance.
Aussi est-il plus que jamais nécessaire, à l'échelle du Groupe, de maintenir une politique attentive de gestion de la trésorerie et de limitation des besoins en fonds de roulement comme nous l'avons fait avec succès en 2009/2010. Il y va de notre compétitivité mais aussi de notre potentiel d'investissement pour l'avenir.

Président,
M. Mohed Altrad

anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire

1985
2010

by **ALTRAD**

25 years of passion
25 années de passion

Yesterday to today
25 years of passion

Altrad has already been in existence for 25 years. I would like to take this opportunity to share some of the thoughts that have arisen in the course of these years as head of the Group. They are lessons of a kind. They affect me. I am not suggesting they have any universal value.

It is clear that I had no idea at the outset of what the firm would later become. I had a project, of course, which was roughly along the lines of what is happening today, but this was based on my early training. It took a combination of outside circumstances to shift my interest from computer systems to scaffolding.
This was my first lesson in a way, and it helped me gain a sense of the tangible, right from the start. What I discovered was not the resistance of objects, but a world of opportunities. This word may be misleading. It brings to mind the idea of opportunism, which would be a mistake. What I learnt was not about seizing an opportunity, but about what might be called synergy[1], or working toward the common good; the fact of having a strong project, joining forces around it and faithfully adapting it to the ever-changing faces of the world. The very first lesson then, one that would help me handle both the joys of success and the doubts in the face of difficulties.
But this lesson led on to another. Because there is no point in having a project without the will to see it through. No doubt I was driven by this willpower and initially believed that was all that it took. The obstacles so far had not really put it to the test. I adapted to the tides of adversity. But with the arrival of the storm, the real test of willpower was

D'hier à aujourd'hui
25 années de passion

Altrad a déjà 25 ans d'existence. A cette occasion j'aimerais vous faire partager quelques réflexions qui se sont imposées au cours de ces années passées à la tête du Groupe. Ce sont, d'une certaine manière, des leçons. Elles me concernent. Je ne prétends pas qu'elles aient valeur universelle.

Il est clair que je n'avais pas, à l'origine, l'idée de ce qu'allait devenir l'entreprise. J'avais un projet, certes, non très éloigné dans sa configuration générale de ce qui se réalise aujourd'hui, mais qui reposait sur ma première formation. Il aura fallu un concours de circonstances extérieures pour que des systèmes informatiques je passe aux échafaudages.

C'est, en quelque sorte, une première leçon que je recevais, utile puisqu'elle me donnait, dès les premières heures, le sens du concret. Je découvrais non pas la résistance des choses, mais les opportunités qu'offre le monde. Ce mot est peut-être malheureux. On pensera trop vite à l'opportunisme, et on aura tort. Ce que j'apprenais alors n'était pas de saisir la chance qui se présente, mais ce que l'on pourrait appeler la synergie[1], l'œuvre commune ; le fait d'avoir un projet fort,de savoir le conjuguer, et sans le trahir l'adapter au monde tel qu'il apparait avec ses figures sans cesse changeantes. Une toute première leçon qui allait me servir à affronter les joies du succès aussi bien que les doutes face aux difficultés.
Mais cette leçon en amenait une autre. Car, avoir un projet serait vain sans la volonté de le conduire à bien. Nul doute, qu'une telle volonté m'animait, et, dans un premier temps, j'ai pu croire qu'elle me suffirait. Les obstacles jusque là rencontrés ne la mettaient pas réellement à l'épreuve. Je m'adaptais contre le vent de

"Necessary and unyielding, the desire to succeed can integrate renunciation even better because the company has become a passion."

having to restrain it and submit to the circumstances. When I had to relinquish certain goals in order to start off on a better footing, I learnt to my cost what commitment real means. It's easy to write about today, but it was infinitely harder to live through at the time. Yet when you think about it, perhaps it was simply a matter of willpower. I solidly maintain that true willpower means being able to assimilate renunciation. In my own experience, I would add that it can only work if the enterprise it drives has also become a passion.
Passion that multiplies effort, but passion that also opens the heart. At the end of the day, when the project takes on enough form and substance to assert itself and transform what was an ambition into a passion, you are no longer alone, you are ready to rely on colleagues.

Learning to think as a Group means learning to trust. First of all trusting those that are close to you, who are working for the same cause, and then as the Group grows and the vision expands, trusting others, all the others. Individual significance becomes clearer, whatever the position the person holds. The enterprise cannot be reduced to a single head which decides and directs. It becomes a complex body in which no organ can be neglected. It is not uncommon, and I'm speaking from experience, for company heads to hide away in their ivory towers at this point, reasoning purely in terms of figures and structures, and considering the rest as merely abstract. This is not the case for me. And if I look for reasons for the difference in my approach, I would have to say that the passion I referred to earlier has played an important part. This passion has led me to associate the many men and women involved in the same venture. Sometimes it has even turned into a feeling of doubt when faced with the repercussions of the difficulties we have not been spared.

But however intense the experience, it is only a stage. Indeed, as the Group has expanded it has taken on an international dimension. And I was again faced

l'adversité. Mais lorsque le gros temps est arrivé, j'en ai pris la réelle mesure en devant la contraindre, la plier aux circonstances. Quand il m'a fallu accepter de renoncer à certains objectifs afin de mieux repartir, j'ai compris à mes dépends ce que signifiait être engagé. Il est aisé de l'écrire aujourd'hui, il l'était infiniment moins de le vivre alors. Toutefois, à y songer, peut-être ne s'agissait-il pas simplement de volonté. Sans conteste, je maintiens qu'une véritable volonté doit savoir intégrer le renoncement. Ainsi que je l'ai vécu j'ajouterais qu'elle ne peut le faire que si l'entreprise qu'elle porte est aussi devenue une passion.
Passion qui démultiplie l'effort, mais passion qui ouvre aussi le cœur. Au fond, lorsque le projet poursuivi prend assez de corps et de consistance pour s'imposer à vous, et transformer ce qui était une ambition en une passion, vous n'êtes déjà plus seul, vous êtes prêt à vous appuyer sur des collaborateurs.
Apprendre à penser Groupe, c'est apprendre à faire confiance. Tout d'abord à ceux qui, proches de vous, œuvrent pour la même cause, puis, à mesure que le Groupe croît, que la vision s'élargie, c'est aux autres, à tous les autres que l'on pense. On voit, plus clairement, l'importance de chacun, quel que soit son poste. L'entreprise ne se résume plus à une tête qui décide et dirige. Elle apparait comme un corps complexe dont aucun organe ne peut être négligé. Il n'est pas rare, je le sais d'expérience, que parvenu à ce point, certains dirigeants se réfugient dans leur tour d'ivoire, ne pensent plus qu'en terme de chiffres, de structures, tout le reste relevant de l'abstraction. Ceci n'a pas été mon cas. Et si je devais chercher les raisons de mon approche différente, je dirais que la passion, que j'ai évoquée plus haut, y a certainement joué un rôle. Cette passion m'a incité à associer tous les hommes et les femmes qui étaient engagés dans la même aventure. Elle s'est parfois même muée en un sentiment de doute devant la répercussion des difficultés qui ne nous ont pas épargnés.
Mais aussi intense qu'ait été cette expérience, ce n'était qu'une étape. En effet, le Groupe, au gré de son expansion, a pris une dimension internationale. Et là, une nouvelle situation m'attendait : je me suis

© Simone Perolari

with a new situation: I suddenly found myself confronted by cultural diversity. Once again my answer could have been to standardize all the subsidiaries. But because of my own background and the various lessons that had marked out my route, I chose an alternative approach, considering these new cultures and their diversity as an enrichment to the Group and each of its components.

Is that all? It strikes me as already quite a lot, but as the development of the Altrad Group is by vocation open to the future, new challenges arise and as far as I can see, the most decisive of these today is our involvement in civil society. In fact, I would say that the latest but

brusquement trouvé confronté à la diversité des cultures. A nouveau, ma réponse aurait pu être de normaliser à l'identique toutes les filiales. Mais mon histoire personnelle, et les diverses leçons qui avaient jusque là jalonné mon parcours, m'ont permis de choisir une autre orientation et de prendre en considération ces cultures nouvelles dans leur diversité comme un enrichissement pour le Groupe et pour chacune de ses composantes.
Etait-ce tout ? C'est déjà beaucoup me semble-t-il, mais, tout comme le développement du Groupe Altrad reste par vocation ouvert sur l'avenir, les défis se renouvellent et ce qui m'apparaît de plus en plus décisif maintenant, c'est notre implication dans la société civile.

"Nécessaire et inflexible la volonté d'aboutir intègre d'autant mieux le renoncement que l'entreprise est devenue passion."

certainly not the last lesson, is that as the Group has developed I have become increasingly aware of its impact, and the impact of business activity in general on the social environment. This truly opens up a new dimension for our Group, in my view, one which may even be the most serious. One which conditions our existence.

So this briefly sums up the thoughts I wanted to pass on to you. They are of a personal nature, of course, yet they concern us all. As I've often said, allowing for the economic and social constraints, a Group like ours must above all serve the men and women who have shaped it and all those who participate in it.

CEO,
Dr Mohed Altrad

(1) Synergy : Word derived from the Greek root words: sun = together (the Greek u is transcribed as y) and ergon = work. Working together and working for the common good.
Theological term to express the notion that man's salvation requires working together; it is a common good accomplished by the freedom of man and the grace of God. Man cannot find salvation alone, he needs divine grace.

Je dirais, en effet, dernière leçon en date, non sans doute ultime, qu'à mesure que le Groupe se développait, j'ai pris de plus en plus conscience de son impact, ou plus généralement de l'impact de l'activité économique sur l'environnement social. C'est véritablement une nouvelle dimension qui s'ouvre, à mes yeux, pour notre Groupe et, qui sait, peut-être la plus grave. Celle qui conditionne notre existence.
Voilà, assez rapidement, les quelques réflexions que je désirais vous livrer. Elles sont du domaine de l'intime, bien sûr, mais elles nous concernent tous pour autant que, comme je l'ai souvent répété, en tenant compte des contraintes économiques et sociales, un Groupe comme le nôtre doit avant tout être au service des hommes qui le font, de tous ceux qui y participent.

Président,
M. Mohed Altrad

(1) Synergie : Mot construit sur deux racines grecques : sun = ensemble (le u grec est transcrit par un y) et ergon = œuvrer. Œuvrer ensemble ou œuvrer en commun. Terme théologique qui exprime le fait que le salut de l'homme exige une collaboration ; c'est une œuvre commune qu'accomplissent la liberté de l'homme et la grâce de Dieu. L'homme ne peut pas se sauver seul, il a besoin de la grâce divine.

Pierre Blondeau :
Honorary President / Président d'honneur

Belgium / Belgique
Great Britain / GB
France / France
United states / USA
Portugal / Portugal
Italy / Italie
Spain / Espagne
Tunisia / Tunisie

An international Group

Un groupe international

52 companies in 16 countries

52 sociétés dans 16 pays

The financial year 2009/2010
Les chiffres de l'exercice 2009/2010

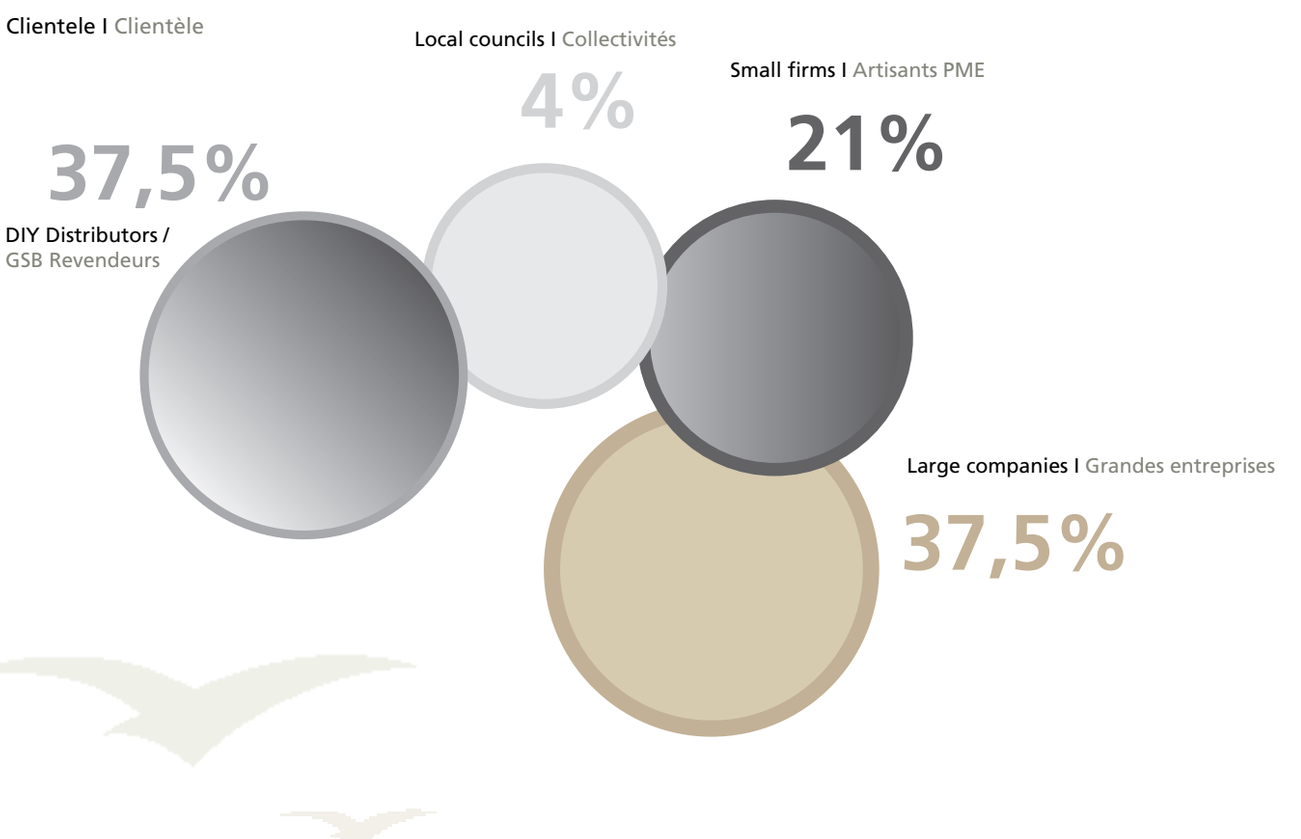
IFRS Standards

Percentage of consolidated turnover by branch
Répartition du CA consolidé par branches d'activité
In Millions of € / en Millions d'€

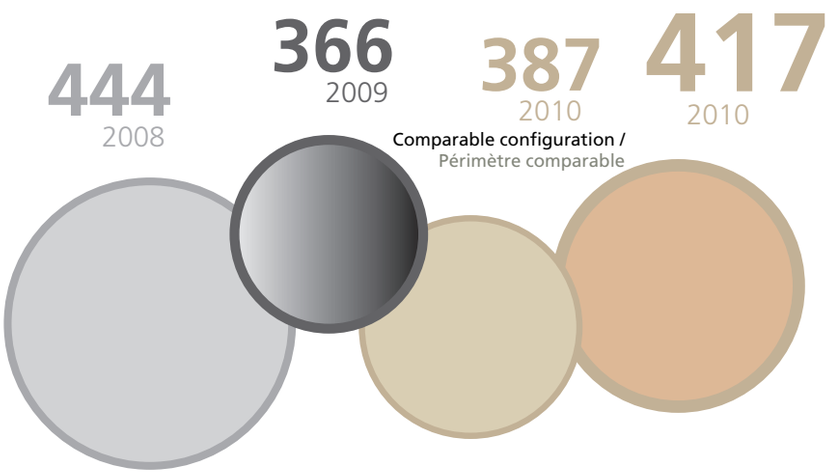
Scaffolding **133 M€**
Échafaudages
Concrete mixers **110 M€**
Bétonnières
Wheelbarrows **19 M€**
Brouettes
Equipment for local councils **24 M€**
Collectivités
Rental **131 M€**
Location

Turnover **417,2 M€**
Chiffre d'Affaires HT
Operating profit **20,9 M€**
Résultat opérationnel
Net profit **9,8 M€**
Résultat net
Shareholders' equity **89,1 M€**
Capitaux propres

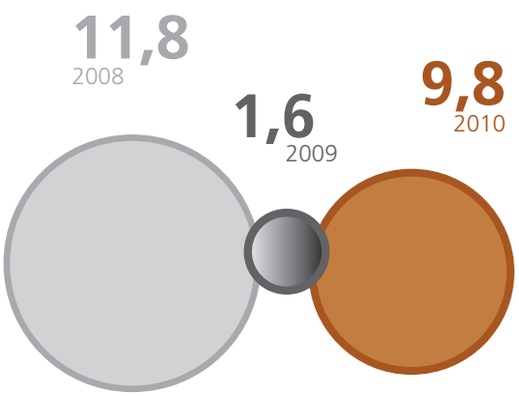
In Millions of € / en Millions d'€



Key figures
Les chiffres clés



Turnover / Chiffre d'affaires
In Millions of € / en Millions d'€



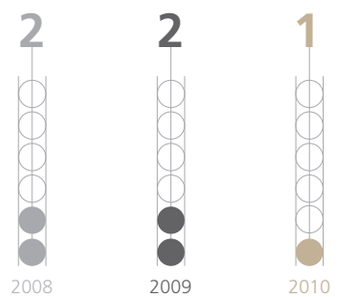
Net profit / Résultat net
In Millions of € / en Millions d'€

255M€
2010

214M€
2009

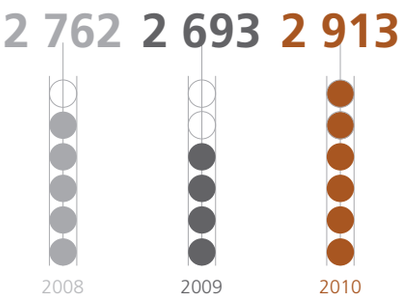
263M€
2008

International turnover / Chiffre d'affaires hors France
In Millions of € / en Millions d'€

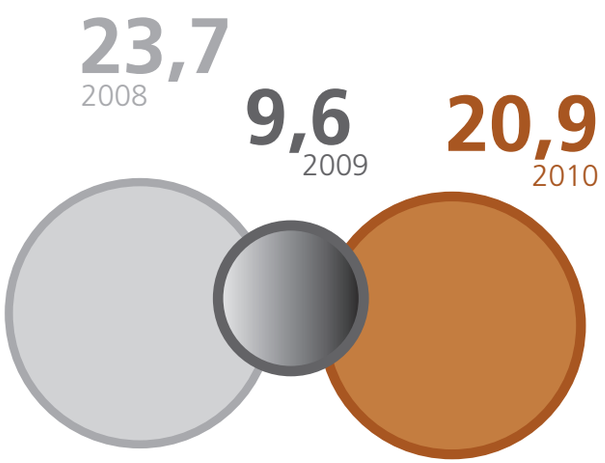


Dividends / Dividendes
In Millions of € / en Millions d'€

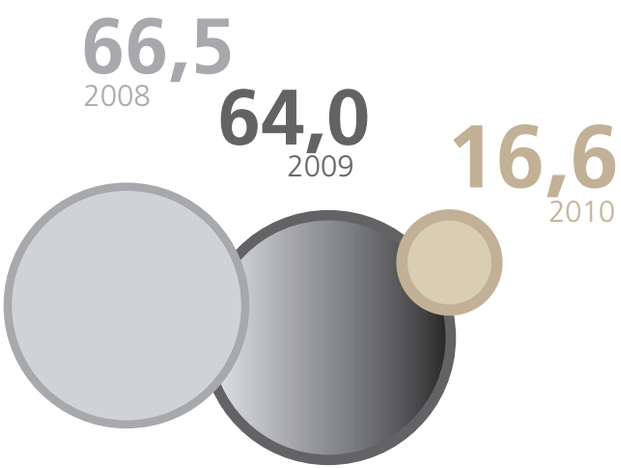
Capital / Fonds propres
In Millions of € / en Millions d'€



Permanent employees / Effectifs CDI

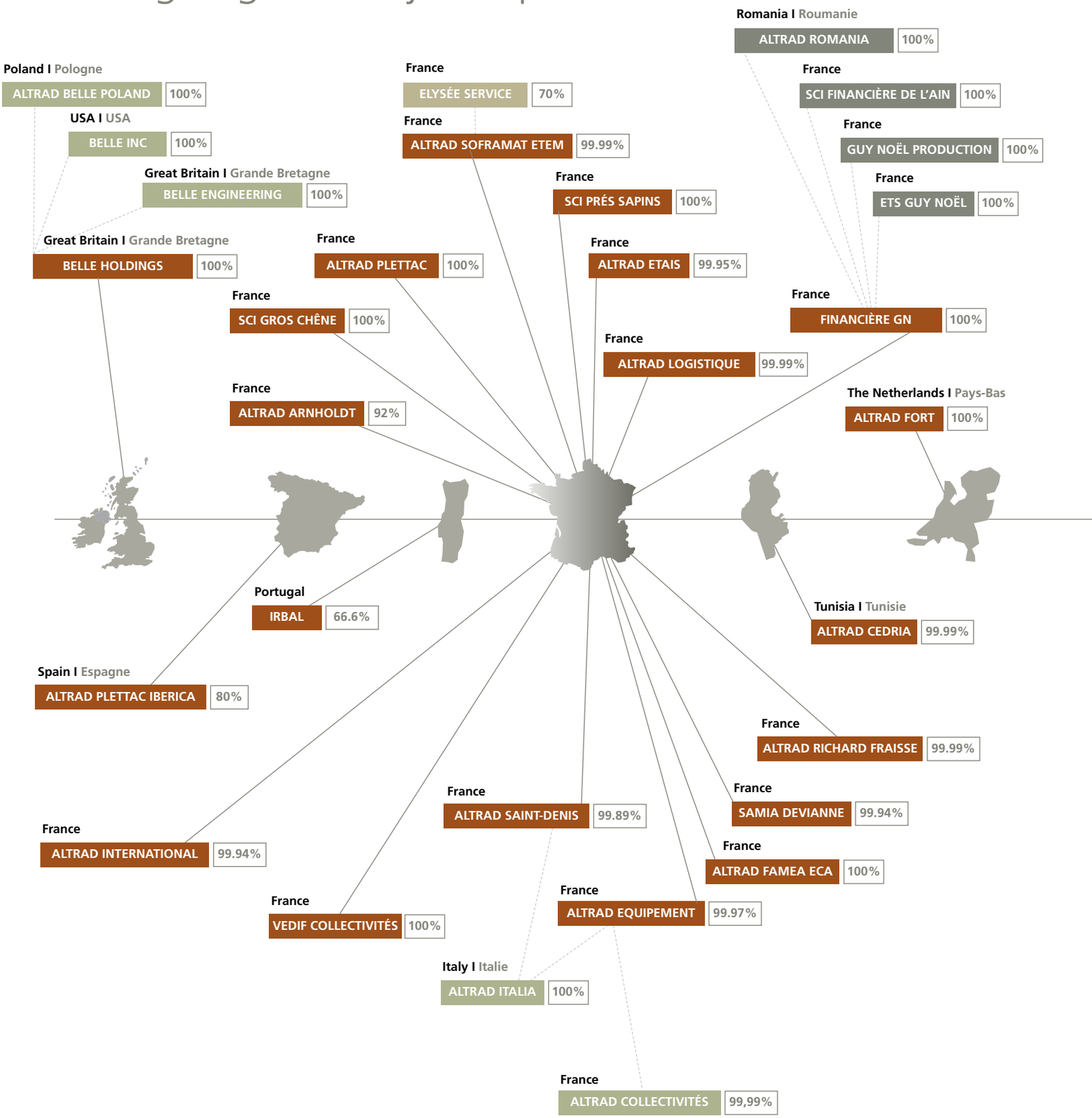


Operating profit / Résultat opérationnel
In Millions of € / en Millions d'€



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

Legal organisation chart
L'organigramme juridique



Legal organisation chart
L'organigramme juridique

Germany I Allemagne
ALTRAD PLETTAC PRODUCTION 100%

Belgium I Belgique
ALTRAD BENELUX 100%

Germany I Allemagne
ALTRAD LESCHA 100%

Slovenia I Slovénie
ALTRAD LIV 100%

China I Chine
ALTRAD ASIA 70%

China I Chine
SAZM 100%

Croatia I Croatie
ALTRAD LIMEX 70%

Poland I Pologne
ALTRAD SPOMASZ 98.30%

Germany I Allemagne
ALTRAD PLETTAC ASSCO 100%

Hungary I Hongrie
ALTRAD ALUCON 100%

Belgium I Belgique
ALTRAD STELLINGBOUW BALLIAUW 100%

Belgium I Belgique
ALTRAD EUROSCAFF 100%

Belgium I Belgique
ALTRAD BALLIAUW MULTISERVICES 100%

The Netherlands I Pays-Bas
STEIGERBOUW BALLIAUW 100%

France
BALLIAUW 100%

Germany I Allemagne
ALTRAD BAUMANN 100%

Poland I Pologne
ALTRAD MOSTOSTAL 100%

Poland I Pologne
ALTRAD PRYMAT 100%

Poland I Pologne
POMORZE ALTRAD 100%

Poland I Pologne
ALTRAD MOSTOSTAL MONTAZ 100%

Poland I Pologne
ALTRAD KONSKIE 100%

Corporate governance
La gouvernance

ALTRAD SA

Board of directors

10 members : of which
4 are independent
and 3 are salaried.
3 sessions held during the financial year 2009/2010.
90% : Average attendance.

Conseil d'administration

10 membres : dont
4 administrateurs indépendants
et 3 administrateurs salariés.
3 séances :
au cours de l'exercice 2009/2010.
90% : Taux moyen de participation.

For several years, the Altrad Group has been mindful of the principles of corporate governance, essentially founded on the activities, organization and development of its components. This is why, beyond the strict legal framework, the Group refers to the prevailing local standards and strives to apply the best practises at international level.

The Board of Directors notably disposes of four specialized consultative committees to accompany it in its reflections and in preparing decisions.

During the financial year 2009/2010, these Committees have each intervened more specifically in the following areas :
- Audit and Internal Control Committee: risk mapping and the search for levers to reduce Working Capital Requirements,
- Finance and Strategy Committee: financing of the Group and the study of external growth opportunities,
- Human Resources Committee: effects of the economic crisis and industrial rationalization,
- Progress Unit (PU) Committee: improving the general functioning of PUs as a transversal management tool.

"Good governance that creates value has to strike the right balance between corporate spirit and mastering the risks inherent to its development"

For the Altrad Group, good governance that creates value has to strike the right balance between corporate spirit and mastering the risks inherent to its development.
From this perspective, effective steering helps to anticipate changes in the environment, resulting in full responsiveness and the perpetuation of both growth and performance.

Depuis plusieurs années, le Groupe Altrad est attentif aux principes de gouvernement d'entreprise, fondement essentiel aux activités, à l'organisation et au développement de ses composantes. Ainsi, au-delà du strict cadre légal français, le Groupe fait référence aux standards de place et s'efforce d'appliquer les meilleures pratiques observées en la matière au niveau international.

Notamment, le Conseil d'administration dispose en son sein de quatre Comités spécialisés qui ont un rôle consultatif et l'accompagnent dans ses réflexions et la préparation de ses décisions.

Au cours de l'exercice 2009/2010, ces Comités sont chacun intervenus plus particulièrement dans les domaines suivants :
- Comité Audit et Contrôle interne : cartographie des risques et recherche de leviers pour réduire le Besoin en Fonds de roulement,
- Comité Finance et Stratégie : financement du Groupe et étude d'opportunités de croissance externe,
- Comité Ressources Humaines : incidences de la crise économique et rationalisation industrielle,
- Comité Progress Units (PU) : amélioration du fonctionnement général des PU comme outil managérial transversal.

"Une bonne gouvernance, créatrice de valeur se doit d'assurer un juste équilibre entre esprit d'entreprise et risque inhérents à son développement."

Pour le Groupe Altrad, une bonne gouvernance, créatrice de valeur, se doit d'assurer un juste équilibre entre esprit d'entreprise et maîtrise des risques inhérents à son développement.

Dans cette optique, un pilotage efficient permet d'anticiper les évolutions de son environnement, et, dès lors d'être pleinement réactif pour pérenniser, et sa croissance et ses performances.

Altrad Group presentation

La présentation du groupe Altrad

Key events
Les faits marquants

"The policy of external growth was pursued despite an ongoing context of economic crisis. "

The policy of external growth was pursued despite an ongoing context of economic crisis. This resulted in the acquisitions of two businesses that had hitherto been competitors of the Altrad Group, in the Concrete mixer and Wheelbarrow sectors.
The first operation consisted of taking over the assets of the concrete mixer and wheelbarrow activities of the firm Limex based in Croatia, including its business activities in Germany and Hungary. These were directly incorporated into the Altrad Group subsidiaries already located there i.e Altrad Lescha and Altrad Alucon respectively.
The second operation was the acquisition of 67% of the firm Irbal, a family business based in Portugal, manufacturing concrete mixers, with high export capacity representing over 80% of its activity.
Extending on from action carried out over the last income period to adapt the perimeter, the sites were rationalised, with particular emphasis on balancing production capacity and on maintaining the quality of customer service. This resulted in transferring manufacturing, changing activity or quite simply closing sites.
It was also necessary to adjust distribution strategy to ensure that the recuperated sales networks did not lead to losses in market share.
Finally, investments were very restricted in terms of production facilities, the major share being allocated to scaffold rental, where business has largely resisted the economic crisis.
In September 2010, two new operations were materialized, on one hand with the acquisition by Altrad Alucon of brand assets in the Hungarian company Agrimotor, enhancing the concrete mixer sector, and on the other, with the acquisition of the Spanish firm Xervon, affiliated under the name of Altrad Rodisola, reinforcing the scaffold rental sector on the industrial market.

La politique de croissance externe a pu encore s'exprimer malgré un contexte de crise persistante. Elle s'est traduite par l'acquisition de deux affaires jusqu'alors concurrentes du Groupe Altrad dans les branches « Bétonnière » et « Brouettes ».

La première opération a consisté à reprendre les actifs des activités « bétonnières » et « brouettes » de la société Limex basée en Croatie, ainsi que ses fonds de commerce exploités en Allemagne et en Hongrie qui ont fait l'objet d'une intégration directe dans les filiales du Groupe Altrad déjà implantées localement, soit respectivement Altrad Lescha et Altrad Alucon.

La seconde opération a été l'acquisition de 67% de la société Irbal, société familiale implantée au Portugal, fabricant de bétonnières, dont la capacité d'export importante représente plus de 80% de son activité.
Par ailleurs, les actions menées sur le dernier exercice en terme d'adaptation du périmètre, ont été complétées par la rationalisation des sites prioritairement axée sur l'adéquation des capacités de production et le maintien de la qualité du service client. Elles ont eu pour conséquence des transferts de fabrication, des changements d'activité ou des fermetures pures et simples.
De même, un ajustement de la stratégie de distribution a été nécessaire pour éviter que les réseaux commerciaux ainsi récupérés soient source de pertes de parts de marché.

Enfin, les investissements ont été très limités en terme d'outils industriels, la majeure partie a concerné le secteur « location d'échafaudages », où l'activité peu sensible à la crise est restée encore soutenue.
En septembre 2010, deux nouvelles opérations ont été concrétisées, d'une part l'acquisition par Altrad Alucon des actifs de la marque Agrimotor, société hongroise en appoint du pôle bétonnière et d'autre part, l'acquisition de la firme espagnole Xervon filialisée sous le nom de Altrad Rodisola qui vient renforcer le pôle location d'échafaudages sur les marchés industriels.

"La politique de croissance externe a pu encore s'exprimer malgré un contexte de crise persistante"

Functional organisation chart
L'organigramme fonctionnel

Services
Services

ALTRAD
ALTRAD ASIA
ALTRAD LOGISTIQUE
FINANCIERE GN
BELLE HOLDINGS

Wheelbarrows
Brouettes

ALTRAD FORT
ALTRAD RICHARD FRAISSE

Concrete mixers
Bétonnières

ALTRAD BELLE POLAND
ALTRAD INTERNATIONAL
ALTRAD LESCHA
ALTRAD LIMEX
ALTRAD LIV
ALTRAD SAINT-DENIS
ALTRAD SPOMASZ
ALTRAD ROMANIA
BELLE ENGINEERING
BELLE INC
GUY NOËL PRODUCTION
IRBAL
SAZM

by ALTRAD

Local councils
Collectivités

ALTRAD COLLECTIVITÉS
ALTRAD FAMEA ECA
SAMIA DEVIANNE
VEDIF COLLECTIVITÉS

Scaffolding
Echafaudages

ALTRAD ALUCON
ALTRAD ARNHOLDT
ALTRAD BALLIAUW MULTISERVICES
ALTRAD BAUMANN
ALTRAD CEDRIA
ALTRAD EQUIPEMENT
ALTRAD ETAIS
ALTRAD EUROSCAFF
ALTRAD HAVICO
ALTRAD ITALIA
ALTRAD KONSKIE
ALTRAD MOSTOSTAL
ALTRAD MOSTOSTAL MONTAZ
ALTRAD PLETTAC
ALTRAD PLETTAC ASSCO
ALTRAD PLETTAC IBERICA
ALTRAD PLETTAC PRODUCTION
ALTRAD PRYMAT
ALTRAD SOFRAMAT ETEM
ALTRAD STELLINGBOUW BALLIAUW
BALLIAUW
ELYSEE SERVICE
POMORZE ALTRAD
STEIGERBOUW BALLIAUW

Production
La production

Scaffolding and props

The scaffolding division retained the same overall structure, with five production sites i.e. Altrad Equipement and Altrad Etais in France, Altrad Plettac in Germany, Altrad Mostostal in Poland and Altrad Cedria in Tunisia.

Overview of the financial year
After the financial year 2008-2009 which, like the other divisions in the Group, resulted in a significant drop in activity, the sales of scaffolding/shoring in 2009-2010 registered a slight improvement, witnessed by an increase in turnover of around 7 % compared to the previous year. However marked disparities exist between countries.
In France, the effects of the recession have not abated and turnover remained slack in both scaffolding and shoring.
In Poland, a drop of 10% could not be avoided.
Germany, on the other hand, moved forward, thanks to the implementation of a plan to boost the economy, which above all favoured the domestic market. With asserted vigour, business turnover is recording an annual progression of almost 30%.
Overall, only 57% of production capacity in the scaffolding/shoring division was utilized, a level that is well below the utilization rate before the recession. This situation, with hindsight, justifies the drastic plan set up to reduce stocks –as in the other divisions - although more complicated in this case due to the very large number of references.

Prospects
With the close of the financial year pointing to a slight improvement in business in the coming months, we need to continue optimizing stocks but without deteriorating customer service.
However in the context of a rise in profitability, this revival of strength must be accompanied, on one hand, by strict concordance in terms of labour requirements and on the other, reductions in lead time thanks to a better mastery of logistics.

Les échafaudages et les étais

Le périmètre de la branche échafaudages est resté inchangé avec cinq sites de production, en France Altrad Equipement et Altrad Etais, en Allemagne Altrad Plettac, en Pologne Altrad Mostostal et en Tunisie Altrad Cedria.

Regard sur l'exercice
Après une année 2008-2009 qui avait amené, comme pour les autres activités du Groupe, une baisse significative des ventes d'échafaudages/étaiement, l'exercice 2009-2010 a marqué une légère amélioration d'activité que traduit une augmentation du chiffre d'affaires voisine de 7 % par rapport au précédent. Cependant, cette amélioration présente de fortes disparités par pays.

En France, les effets de la crise ne sont pas atténués et le chiffre d'affaires est resté étal dans les deux domaines échafaudages et étaiement.
En Pologne, une baisse de 10% n'a pu être évitée.

L'Allemagne en revanche s'est détachée, grâce à un plan de relance qui a surtout favorisé le marché intérieur. Avec une dynamique affirmée, le chiffre d'affaires qui la concerne s'est inscrit en progression annuelle de près de 30%.

Au total, l'outil de production de cette branche « échafaudages/étaiement » n'a été sollicité qu'à 57%, soit à un niveau très inférieur au taux d'utilisation d'avant crise. Cette situation justifie à posteriori le plan drastique de réduction des stocks mis en place - à l'instar d'ailleurs des autres branches -, mais ici rendu plus compliqué du fait d'un nombre très important de références.

Les perspectives
Avec une fin d'exercice qui laisse présager une légère augmentation de l'activité dans les mois à venir, il faudra continuer l'optimisation des stocks sans pour autant dégrader le service client.
Par contre dans le cadre de l'accroissement de la rentabilité il conviendra d'accompagner cette remontée en puissance, d'une part de la stricte adéquation du niveau de main d'œuvre nécessaire et d'autre part, de l'amélioration des délais de livraison grâce à une logistique bien maîtrisée.

Local authorities division

The local authorities division revolves around four subsidiaries:
- Altrad Collectivités, Vedif Collectivités and Samia Devianne in Florensac (France)
- Altrad Famea Eca, near Agen (France).

The latter, which is the only production facility, is equipped with a research department and storage yard for commercial products. Mainly devoted to the design and manufacturing of custom built products, mobile and fixed grandstands for the most part, the site has nevertheless maintained its ancillary activities as a subcontractor to local firms in the metal industry. Manufacturing is carried out by a team of professionals skilled in sheet metal work and boiler making.
The three other subsidiaries operate under various trademarks, which are often historical and familiar to their customers. There are three types of distribution: telephone sales, direct sales and sales through local, regional or national dealers; the end user is almost always a Local Authority.
Mefran Collectivites, a direct sales unit with twenty sales representatives, continues to extend its range of products with higher added value. This trend is aimed at ensuring the continuity of the direct sales network. Indeed, in the past, the offering was essentially composed of basic items (tables, chairs, voting equipment….). These products are now commercialized through the Altrad telephone sales network, a system that is more flexible and above all, more economical. Extending the Mefran offering to technical items is beginning to bear fruit. The 2009/2010 income period showed a 6% increase in turnover, despite a gloomy economic context.

The company Samia Devianne is composed of two distinct brands. Altrad Dis, representing just over 20% of the total turnover, is aimed at local, regional or national retailers, the end client very often being a local authority.
Samia Devianne is the direct sales network, with eight sales representatives specialised in the design and manufacture of seating units and podiums, and responsible for 80% of overall turnover.
While the previous income period was disrupted by the municipal elections, this year Samia Devianne managed to progress by more than 11% to reach the target objectives.

However, competition in the grandstand market, which represents 50% of total turnover, remained very lively throughout the financial year and particularly in recent months. Following the recent French municipal elections, the new teams are in place and are now undertaking their projects. This is usually a favourable period, although budgets have been cut and fewer orders may result.
Local authority telesales, covered by two units (Altrad diffusion and Vedif), has just ended its 4th income period. The validity of this mode of distribution for local authorities has been borne out by the profits. Since its creation, the telesales pool has in fact seen double digit growth every year. Its activity, at a turnover of 5 million euros, has been multiplied by 5 in three years, which is all the more remarkable when you consider that the range proposed by telesales tends to consist of basic products manufactured by the Group or by partner suppliers.

There are several explanations for this:
- A sales force which is asserting itself and is now starting to reap the benefits of its prospecting efforts over the last years. The team is now composed of eight sedentary sales people, two of whom are in charge of the platforms,
- Better expertise in the job of telephone sales, with a better adapted CRM tool,
- Technical training sessions on products,
- Training in telephone sales pitch: creating the right climate, detecting needs, proposals and making sales.
- Reporting tools to measure the activity of each sales person,
- Enhanced direct marketing tools: e-mailing, catalogue, paper-based promotional tools.

Prospects
For the future, gaining market share remains the priority goal, using additional means such as:
- setting up a call centre switchboard, to professionalize reception,
- creating a commercial internet site with a representative selection of products,
- test launching the 3rd catalogue with new product families, targeted at groups that have not yet been prospected.
- reinforcing the sales team.

Les produits tubulaires pour collectivités

La branche collectivités s'articule autour de quatre filiales :
- Altrad collectivités, Vedif Collectivités et Samia Devianne à Florensac (France)
- Altrad Famea Eca, près d'Agen (France).

Cette dernière, seul site de production est dotée d'un bureau d'études et d'une plateforme de stockage de produits négoces. Dédié surtout à la conception et à la fabrication de produits hors standards, essentiellement les tribunes télescopiques ou fixes, le site a cependant conservé une activité annexe de sous traitance locale dans le secteur de la métallurgie. La fabrication est assurée par une équipe de professionnels de la métallerie/ chaudronnerie.

Les trois autres filiales mettent à profit diverses appellations commerciales souvent historiques, familières à la clientèle .Trois modes de distribution sont utilisés : la télévente, la vente directe et la vente auprès de revendeurs locaux, régionaux ou nationaux ; le client final étant presque toujours une collectivité.

Mefran Collectivités, unité de vente directe avec vingt commerciaux, continue de faire évoluer son offre avec des produits à plus forte valeur ajoutée. Il s'agit là d'une mutation qui vise à assurer la pérennité de ce réseau de vente directe. En effet par le passé l'offre était principalement constituée de produits basiques (tables, chaises, matériel électoral….) Aujourd'hui ces produits sont commercialisés par les réseaux télévente Altrad, dispositif plus souple et surtout plus économique. L'élargissement de l'offre Mefran vers les produits techniques porte ses fruits. L'exercice 2009/2010 s'est traduit en effet par une augmentation de chiffre d'affaires de 6%, dans un contexte économique pourtant morose.

La société Samia Devianne utilise deux marques commerciales distinctes. Altrad Dis représente un peu plus de 20% du chiffre d'affaires total s'adresse à des revendeurs locaux , régionaux ou nationaux, le client final étant très souvent une collectivité .

Samia Devianne est le réseau de vente directe, doté de huits commerciaux exclusifs, spécialisé dans la conception et la fabrication de tribunes et de podiums, et qui assure 80% du chiffre d'affaires total. Si l'exercice précédent avait été perturbé par la tenue des élections municipales, Samia Devianne a pu progresser cette année de plus de 11% et réaliser l'objectif prévu.

Toutefois la concurrence sur le marché de la tribune, soit 50% du chiffre d 'affaires total, est restée très active tout au long de l'exercice et particulièrement ces derniers mois. Les équipes municipales sont en place et en phase de réalisation de leurs projets. Dans la durée de leur mandature, la période qui s'annonce est traditionnellement favorable mais les budgets sont en baisse et une contraction des commandes n'est pas à exclure.

La télévente de la branche Collectivités, composée de deux unités (Altrad diffusion et Vedif), vient de clôturer son 4ème exercice. Les résultats confirment le bien fondé de ce mode de distribution auprès des collectivités. Depuis sa création, le pool télévente connaît en effet chaque année une progression à 2 chiffres. Son activité, 5 millions d'euros de chiffre d'affaires, a été mulitpliée par 5 en trois ans, ce qui est d'autant plus remarquable que les gammes de produits proposées par la télévente sont en grande partie basiques issues des fabrications du Groupe ou de partenaires fournisseurs.

Plusieurs raisons expliquent ce résultat :
- Une force de vente qui s'affirme, et qui aujourd'hui commence à récolter le fruit du travail de prospection réalisé ces dernières années. L'équipe est désormais composée de huit commerciaux sédentaires dont deux responsables de plateaux,
- Une meilleure expertise du métier de la « vente téléphone » avec un outil de CRM plus pertinent,
- Des sessions de formation technique sur les produits,
- Des formations sur l'argumentaire téléphonique : création du climat, détection des besoins, propositions et actes de vente.
- Des outils de reporting permettant de mesurer l'activité de chaque commercial,
- Une amélioration des outils de marketing direct : e-mailing, catalogue, promos papier.

Perspectives

Pour l'avenir, la conquête de parts de marché reste l'objectif prioritaire, grâce à des moyens supplémentaires :
- la mise en place d'un standard téléphonique de centre d'appels, pour professionnaliser l'accueil,
- la création d'un site internet marchand recensant une sélection représentative des produits,
- le lancement test d'un 3ème catalogue avec de nouvelles familles de produits et destiné à des cibles non encore prospectées.
- le renforcement de l'équipe de vente.

Concrete mixers

This year the mixer division was further extended with the arrival of Limex and Irbal, acquisitions that bring the number of companies in the mixer division to eleven. The Group now includes two production facilities in France, one in Germany, one in the UK, two in Poland, one in Romania, one in Slovenia, one in Croatia, one in Portugal and one in China.

These eleven sites offer manufacturing capacity of 740 000 machines (97 % mixers for small firms, artisans and individual households, and 3% professional models)

The arrival of Limex and Irbal is a very timely response to the needs of customers in Eastern and Southern Europe.

Today, wider presence throughout Europe and in China allows the Group to maintain a locally adapted service with products specific to each market as well as global positioning in response to clients seeking partners able to respond to their needs for cross-European coverage.

Overview of the financial year
After the financial year of 2008-2009 which led to a 40 % drop in volume , 2009-2010 did not witness a revival in production. On the contrary, the trend continued with an average drop of 5% in manufactured items on all sites. The industrial capacity utilization rate did not exceed 47%.

As a result, efforts to reduce overheads in each of the entities are still needed in order to avoid losing competitiveness in the face of competitors who remain active.

In the context of an extended crisis which seems to be reducing concrete mixer activity to a low level for several years, it became necessary to envisage another, more global strategy, so that site utilization rates could allow this branch to regain a degree of profitability.

Having analysed the various scenarios, it was finally decided in June that the number of production sites would be reduced, in the general interests of the branch and of the group.

The number of sites is to be reduced from 11 to 8. Restructuring began in July with the aim of achieving effective rationalisation by early 2011.
The 3 sites concerned are the following :
• Guy Noel production (France)
> to be transferred to >
Altrad Saint Denis (France)
• Guy Noel Bétoniera (Romania)
> to be transferred to >
LIV (Slovenia) and LIMEX (Croatia)
• Belle Poland (Poland)
> to be transferred to >
Spomasz (Poland)

This rationalization should result in utilization rate increasing from 47 % to 57 % and guarantee better coverage of overhead costs for the sites remaining in activity.

Prospects
Unless there is an economic upturn in the coming months, there is not likely to be an increase in demand in the year 2010-2011, whatever the market. Therefore efforts to rationalize must continue. Other adjustments will be carried out in the course of the next 2 years, optimizing the use of low cost sites to effectively cope with competition from Asia.

Les bétonnières

Cette année le pôle bétonnières s'est encore étoffé avec l'arrivée de Limex et d'Irbal, acquisitions qui portent à onze le nombre de filiales « bétonnières ». A ce titre, le Groupe est donc présent maintenant avec deux sites de production en France, un en Allemagne, un en Angleterre, deux en Pologne, un en Roumanie, un en Slovénie, un en Croatie, un au Portugal et un en Chine.
Ces onze sites procurent une capacité de fabrication de 740 000 machines (97 % en bétonnières pour les TPE, artisans et particuliers, et 3% en bétonnières professionnelles)
L'arrivée de Limex et Irbal est tout à fait opportune pour servir les clients de l'est et du sud de l'Europe.
Aujourd'hui cette présence élargie sur l'ensemble de l'Europe et en Chine permet au Groupe de conserver un service localement adapté avec des produits spécifiques à chacun des marchés mais également un positionnement global face à des clients qui souhaitent des partenaires capables de répondre à leurs exigences de couverture européenne.

Regard sur l'exercice
Après un exercice 2008-2009 qui avait entrainé des baisses de volumes de 40 % , 2009-2010 n'a pas permis de relancer les productions. Au contraire, le mouvement s'est poursuivi avec en moyenne sur l'ensemble des sites, une baisse de 5% des volumes fabriqués. Le taux d'utilisation de l'outil industriel n'a pas dépassé 47%.

De ce fait, les efforts de réduction des frais fixes dans chacune des entités restent d'actualité pour ne pas perdre en compétitivité face à une concurrence toujours active.
Dans un tel contexte de crise prolongée qui semble ramener l'activité bétonnière à de bas niveaux pour plusieurs années, il a donc fallu envisager une autre stratégie plus globale pour que le taux d'utilisation des sites permette à cette branche de retrouver une certaine rentabilité.
Après analyse de différents scénarios il a été décidé fin juin la mise en place d'une réduction du nombre de sites de production dans l'intérêt général de la branche et du groupe.

Ceux-ci vont donc passer de 11 à 8. Cette restructuration a été engagée en juillet avec comme objectif une rationalisation effective au tout début de l'année 2011.

Les 3 sites concernés sont les suivants :
• Guy Noel production (France)
> *transfert vers* > Altrad Saint Denis (France)
• Guy Noel Bétoniera (Roumanie)
> *transfert vers* > LIV (Slovenie)
et LIMEX (Croatie)
• Belle Poland (Pologne)
> *transfert vers* > Spomasz (Pologne)

Cette rationalisation devrait permettre de passer d'un taux d'utilisation de 47 % à 57 % et de garantir aux sites restant en activité une couverture améliorée des charges fixes.

Perspectives
Sauf retournement de tendance dans les prochains mois, l'année 2010-2011 ne devrait pas connaître une demande plus active quels que soient les marchés. Il faut donc continuer l'effort de rationalisation. D'autres ajustements seront réalisés sans doute au cours des 2 prochaines années en terme d'optimisation de l'utilisation des sites low cost pour faire face efficacement à la concurrence asiatique.

Wheelbarrows

The Wheelbarrow division in the Altrad Group was been enlarged this year with the arrival of Limex (Croatia).
This new production facility has been added to the 2 existing sites (one in France and one in Holland) strengthening the international network in this branch of activity and positioning the Group as European leader.

The Croatian facility is particular in terms of its level of integration, with internal manufacturing of most of the components (chassis/trays/wheel rims/plastic parts) as well as production capacity of 700 000 units per year, making it the biggest site in the Group in this sector. A very large share of the production is sold throughout Europe thanks to the product's high value for money.

Overview of the financial year
In another year of economic difficulties, Wheelbarrow sales have, for the second year running, been the least affected by the crisis. It is true that the relatively modest unit cost is such that users, even those with little to spend, are unlikely defer purchasing the article if it's needed. On the other hand, as from the second quarter of 2010, the increase in steel prices weighed on profitability at the end of the financial year, calling for a policy of reducing overheads.

Prospects
With the additional range introduced by Altrad Limex and the existing range at Altrad Fort and Altrad Richard Fraisse, the Group has the necessary assets to strengthen its position as European leader in wheelbarrows, while, in parallel, offering the inter-production site synergies needed to maintain a good level of competitiveness.

Les brouettes

L'activité Brouette du Groupe Altrad s'est étoffée cette année avec l'arrivée de Limex (Croatie).
Ce nouveau site qui vient compléter les 2 existants (un en France et un en Hollande) renforce le maillage international de cette branche d'activité et positionne le Groupe comme leader en Europe.

La spécificité du site de Croatie est son niveau d'intégration avec la fabrication en interne de la plupart des composants (châssis/coffres/jantes/pièces plastiques) ainsi que sa capacité de production de 700 000 unités par an qui en fait le site le plus important du groupe dans ce secteur. Une part très importante est vendue sur l'ensemble de l'Europe grâce au très bon rapport qualité/prix du produit.

Regard sur l'exercice
Dans une année de conjoncture encore très difficile, l'activité « Brouette » reste pour la 2ème année consécutive la branche qui se sort bien de la crise. Il est vrai que pour l'utilisateur, même impécunieux, le cout unitaire relativement modique du produit, n'est pas de nature à en différer l'achat lorsque le besoin est avéré. Par contre à partir du 2ème trimestre 2010, la hausse des aciers a pesé sur la rentabilité en fin d'exercice, et par là même a nécessité la poursuite d'une politique de réduction des frais fixes.

Perspectives
Avec le complément de gamme apporté par Altrad Limex et l'existant chez Altrad Fort et Altrad Richard Fraisse, le Groupe a disposé de réels atouts pour renforcer encore sa position de leader européen de la brouette tout en apportant en parallèle des synergies inter-site de production nécessaires au maintien d'un bon niveau de compétitivité

Rental
La location

Scaffold rental
Scaffold rental has been developing for several years, favoured by the targeted policy of external growth that characterizes Altrad..
During the last income period, the share represented by rental and ancillary services such as lagging, rose to 33 % of total consolidated turnover, showing a progression of 14 %.

The Belgian subsidiaries, Groupe Altrad Balliauw, with their two main activities : rental in the industrial sector and rental in the building industry, represent 61 % of the entire division. The remaining 39 % is divided between different subsidiaries, with a tendancy toward rental in the building industry: Altrad Arnholdt, Altrad Plettac, Altrad Soframat Etem in France and Mostostal in Poland.
The outlets in industry increased by 27 % during the income period, thanks to intense prospecting in a market that has the particularity of being more open in terms of the length of contracts but more demanding in regard to the quality of service.

In this context, it is worth noting that the performance of Groupe Altrad Balliauw was rewarded by three prizes, awarded by industrial firms in the oil industry.
The Dutch zone proved to be the most dynamic. The market shares that were gained largely compensated for the negative effects of the recession, which has nevertheless persisted.
The rental business in the building trade, all subsidiaries included, managed to gain stability despite the inactive economic climate. Although a slight improvement is expected in the coming months, the policy of internal restructuring and drastic measures to safeguard margins is still applicable.

Prospects for the rental sector in industry should remain consistent with the favourable situation noted in 2009 / 2010 although the new projects are placing enormous pressure on prices, stirring up aggressive tactics and competition.

A positive aspect is the Group's excellent position in regard to official certifications in a number of different fields: quality, safety, asbestos removal, ISO 9001 etc... These are particularly appreciated when it comes to landing multidisciplinary contracts, a type of market that is growing fast.

Location échafaudage
La location d'échafaudage s'est développée depuis plusieurs années, favorisée par la politique ciblée de croissance externe qui caractérise le Groupe Altrad.
Lors du dernier exercice, la part de la location et prestations annexes comme le calorifugeage, s'est élevée à 33 % du chiffre d'affaires total consolidé, affichant ainsi une progression de 14 %.

Les filiales belges, Groupe Altrad Ballliauw, couvrent à elles seules 61 % de l'ensemble de cette branche d'activité qui comprend deux pôles : location dans le secteur industriel et location dans le secteur bâtiment. Le solde 39 % est réparti entre diverses filiales plutôt axées sur la location au secteur bâtiment : Altrad Arnholdt, Altrad Plettac, Altrad Soframat Etem en France et Mostostal en Pologne. Les débouchés vers l'industrie se sont accrus de 27 % durant l'exercice grâce à d'intenses efforts de prospection sur un marché sans doute particulier, plus ouvert dans la durée des contrats, mais aussi plus exigeant en matière de qualité des prestations.

A cet égard, il faut souligner que les performances du Groupe Altrad Ballliauw ont été récompensées par trois prix attribués par des entreprises industrielles du secteur pétrolier.
C'est la zone Hollande qui a été la plus dynamique. Les parts de marché gagnées ont permis de compenser largement les effets négatifs du contexte de crise persistant par ailleurs.

La branche location à la construction, toutes filiales confondues est parvenue à se stabiliser mais dans un climat toujours atone. Même si une légère amélioration est attendue dans les tout prochains mois, une politique de restructuration interne et de mesures drastiques de sauvegarde des marges reste d'actualité.

Les perspectives de la branche location à l'industrie ne devraient pas s'écarter de la situation favorable constatée en 2009 / 2010 bien que les nouveaux projets suscitent une énorme pression sur les prix et attisent l'agressivité de la concurrence.

Le point positif vient aussi de l'excellente position du Groupe quant aux certifications officielles dans divers domaines : qualité, sécurité, désamiantage, ISO 9001 etc. Celles-ci sont particulièrement appréciées pour l'obtention de contrats multidisciplinaires, forme de marché de plus en plus développée.

Trade
Le commerce

The second consecutive financial year in a context of worldwide economic crisis. Once the sudden, surprise effects had subsided, all the operations, whether industrial or on the sales side, were reviewed in a controlled and determined manner.

On the sales side, at the end of 2008/2009, a number of reorganizations took place, with the dual objective of enhancing responsiveness and reducing distribution costs.
The results obtained show that these decisions were justified. Some reorganizations were immediately profitable, others should bear fruit in the months to come.

Another element to take into account in the last financial year was the volatility of raw material costs. For eight months steel prices were appreciably below those of the previous year. Prices then shot up to a very high level, with increases of up to 45%. While the effects of these variations were beneficial for eight months, the last four months of the income period penalized margins.

To respond to the increased raw material costs in the third quarter, sales prices to customers were quickly revised, but usually without exoneration from having to respect the two to three month's notice period.

Since the 1st September 2010 all sales prices have been aligned with production costs.

for-like basis. Activity in France remained at the same level as in 2009 and, overall, it was the good performance levels in Northern Europe that allowed us to progress.

On the other hand, the subsidiaries in Southern and Eastern Europe continue to suffer severely from the local economic environment. There is little likelihood of seeing these economies recover in 2011.

For the current financial period a progression in sales volume of around 5% is within our means, notably thanks to good performances in Western and Northern Europe, Africa and countries in the dollar zone.
Raising sales prices in line with the increase in raw material costs will also have a positive effect on turnover, to the order of 5 to 6%.
This should therefore progress by 10 to 12%, thanks to the combination of these two factors.

" The coherence of the measures proposed and the will of all those concerned allowed us to build durable organizations and business models together."

Finally, as has become common since its creation, two new subsidiaries were welcomed into the Group, Altrad Limex in Croatia and Irbal in Portugal. These two new entities were serious competitors for Altrad in the concrete mixer domain (n°2 and n°3 in Europe). Even though the Group is recognized today as having a certain expertise in terms of integration, we have to admit that this required mustering particular efforts to adapt transversal human resources.
The various sales positions had to be worked out coherently, to avoid the profits from the takeover being squandered by internal competition. It should be noted that the necessary arrangements were carried out in a climate of mutual trust, on the part of the heads of the new subsidiaries and the heads of Altrad companies alike. This chapter must emphasize the fact that the coherence of the measures proposed and the will of all those concerned allowed us to build durable organizations and business models together.

The turnover for the Group has increased slightly compared to last year, on a like-

Deuxième exercice consécutif vécu dans un contexte de crise économique mondiale.
L'effet de surprise et de soudaineté passés, tous les dispositifs, tant industriels que commerciaux, ont été reconsidérés avec maîtrise et détermination.

Coté commerce, en fin d'exercice 2008/2009 quelques réorganisations, avaient eu déjà comme double objectif d'améliorer la réactivité et aussi de réduire les coûts de la distribution.
Les résultats obtenus montrent le bien fondé de ces décisions. Certaines d'entre elles ont été immédiatement profitables, d'autres devraient porter leurs fruits dans les prochains mois.

Un autre élément à prendre en considération pour ce dernier exercice fût la volatilité des coûts des matières premières. Pendant huit mois les cours de l'acier ont été sensiblement inférieurs à ceux de l'année passée. Brusquement ces cours se sont envolés pour atteindre des niveaux très élevés, l'évolution pouvant atteindre 45%.

Si les conséquences de ces variations ont été bénéfiques pendant huit mois, en revanche celles des quatre derniers mois de l'exercice ont été pénalisantes en termes de marge.

Pour faire face à cette hausse des coûts matière du troisième quadrimestre, les prix de vente vers les clients ont été corrigés au plus vite, mais toutefois sans pouvoir, le plus souvent, s'exonérer du respect du préavis de deux à trois mois.
Depuis le 1er septembre 2010 tous les prix de vente sont désormais en ligne avec les prix de revient.

Enfin, et comme il est devenu courant dans le Groupe depuis sa création, de nouvelles filiales ont été accueillies, Altrad Limex en Croatie et Irbal au Portugal. Ces deux nouvelles entités étaient de sérieux concurrents d'Altrad dans le domaine des bétonnières (n°2 et n°3 en Europe). Même si aujourd'hui une certaine expertise en matière d'intégration est reconnue au Groupe, force est de constater que celle-ci aura particulièrement mobilisé les éner-

gies dans l'adaptation des ressources humaines transversales.

Ainsi il s'est agit d'aménager de manière cohérente les positions commerciales des uns et des autres, faute de quoi la concurrence interne aurait réduit à néant le profit de la reprise. Il est bon de noter que les dispositions indispensables ont été prises dans un climat de confiance réciproque, tant de la part des dirigeants des nouvelles filiales que de la part des chefs d'entreprise d'Altrad. Sur ce chapitre il faut souligner que la cohérence des mesures proposées et la volonté des hommes permettent de construire ensemble des organisations et des « business model » pérennes.

Le chiffre d'affaires du Groupe est en légère augmentation par rapport à l'année passée, et ce à périmètre comparable. Les activités françaises sont restées au même niveau qu'en 2009 et pour l'essentiel, ce sont les bonnes performances réussies en Europe du Nord qui ont permis de progresser.

A contrario les filiales présentes en Europe du Sud et en Europe de l'Est continuent de souffrir durement à cause des environnements économiques locaux. Il n'y a que peu d'espoir de voir ces économies se redresser en 2011.

Pour l'exercice courant une progression de volume de vente de l'ordre de 5% n'est pas hors de portée, notamment grâce à de bonnes performances en Europe de l'Ouest et du Nord, en Afrique et ainsi que dans les pays de la zone dollar.
La correction des prix de vente liés à la hausse des matières premières influencera également le chiffre d'affaires à hauteur de 5 à 6%.
Celui-ci devrait donc progresser de l'ordre de 10 à 12%, grâce à la conjugaison de ces deux facteurs.

" La cohérence des mesures proposées et la volonté des hommes permettent de construire ensemble des organisations et des « business model » pérennes."

Logistics
La logistique

In 2009 / 2010, the Altrad Group logistics subsidiary played its strategic role to the full, curbing the costs of the controlled subsidiaries, while maintaining the balance of its operating profits.

The Group's integrated strategy over the past 8 years has allowed us to provide businesses with a guarantee of logistics and distribution services. The only remaining reservation is stock availability, as the upstream supply chain was not always able to cope with the revival of activity in the construction industry.

It should be noted that in its 2nd year, central freight organization for international transport recorded a 50% increase in flow, compared to the fixed objectives, continuing the philosophy of optimising the use of subcontractors in coordinating inter-subsidiary operations.

In functional terms, the main projects concerned :
- Italy : down from 2 to 1 depot, lowering logistics costs, particularly stock costs, and optimising transport ; creation of ERP statistical tools designed to monitor sales activity by sector.

- Hungary: Limex brand activities integrated into Altrad Alucon.

- Germany: management of the transfer of stock and activities of the Limex brand to Altrad Lescha.

- France: reorganisation of distribution in the Paris region for Altrad Saint Denis.

For the financial year 2011, Altrad Logistique will continue to extend the operational development of central freight organization, in line with the Group's current industrial reorganization, notably in England, Slovenia, Romania and Portugal. Its positions also need strengthening in partially controlled companies.

Transversally, our expertise in logistics and transport is available at all times, to General Management and to all Group company heads.

En 2009 / 2010, la filiale logistique du Groupe Altrad aura joué à plein son rôle stratégique de maîtrise des coûts pour les filiales sous contrôle, tout en maintenant un résultat opérationnel à l'équilibre.
La stratégie intégrée du Groupe depuis 8 ans permet d'assurer aux Sociétés commerciales une garantie de services en logistique et distribution. Le bémol de l'exercice visera la disponibilité du stock, les approvisionnements en amont n'ayant pas toujours pu faire face à un regain d'activité dans le secteur du bâtiment.

A noter que pour son 2ème exercice, la centrale d'affrètement des transports internationaux a enregistré une augmentation de 50% de ses flux par rapport aux objectifs fixés, avec toujours la philosophie d'optimiser les moyens des sous traitants par la coordination des opérations inter-filiales.

Fonctionnellement, la gestion des projets a concerné principalement :

- L'Italie : passage de 2 à 1 dépôt, pour réduire les coûts logistiques et notamment le coût du stock et la rationalisation du transport ; création des outils statistiques dans l'ERP destinés au suivi de l'activité commerciale par secteur.

- la Hongrie : intégration des activités de la marque Limex à Altrad Alucon.

- L'Allemagne : gestion du transfert du stock et des activités de la marque Limex vers Altrad Lescha.

- La France : réaménagement de la distribution en Région Parisienne d'Altrad Saint Denis.

Pour l'exercice 2011, Altrad Logistique devra encore accentuer le développement opérationnel de la centrale d'affrètement du fait des réorganisations industrielles en cours dans le Groupe, et notamment en Angleterre, Slovénie, Roumanie et Portugal. Il lui faudra aussi renforcer ses positions dans les Sociétés partiellement contrôlées.

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 financial year 2009-2010 will doubtless be marked by the deep, prevailing uncertainty in all the markets since the financial crisis erupted in November 2008.

Indeed, the wait-and-see situation in regard to a possible recovery, together with measures to drastically reduce customer and supplier stocks, have led to further difficulties in the management of sourcing, particularly after the succession of years of strong growth up until 2008.

Moreover, the incredible volatility of metal prices overall, since the first quarter of 2008, and particularly the tension surrounding the price of raw materials in the iron and steel industry, have played a major role in rapidly destabilizing the fundamentals.

"The common goal is to exploit our position as market leader to guarantee competitive purchasing and increase competitive edge in sales."

This unstable environment is due to the combination of multiple factors such as the rupture in the growth of economies other than those in emerging countries, reduced production capacities, consolidation between world giants in the sector, the appreciation of the dollar against the euro, various forms of speculation and finally, political games playing on tensions in the field of hydrocarbons.

So those who hold the raw materials devise effective strategies to satisfy their new shareholders, while the transformers and end users have to cope with the hazards of an increasingly restrictive supply.

The purchasing function, in its role upstream of the production line, stands at the crossroads of all kinds of information circulating in the market. This information needs to be interpreted in order to indicate a trend to the sales companies downstream and to General Management.

Hence the decision to systematically monitor the evolution of base metals.
To do so, a monthly bulletin was issued with raw material indicators and exchange rates to give company heads and sales managers access to accurate, reliable information on market trends.

Cet exercice 2009-2010 restera sans doute marqué par la profonde incertitude régnant sur l'ensemble des marchés depuis l'explosion de la crise financière en novembre 2008.

En effet, la situation d'attentisme quant à une éventuelle reprise et les mesures de réduction drastique des stocks des clients et des fournisseurs, ont entraîné des difficultés supplémentaires de gestion des approvisionnements surtout après les années de forte croissance qui se sont succédées jusqu'en 2008.

D'autre part, l'incroyable volatilité de l'ensemble des cours des métaux depuis le premier trimestre 2008 et, en particulier, les tensions sur les prix des matières premières sidérurgiques ont joué un rôle d'accélérateur de déstabilisation des fondamentaux.
Cet environnement instable est dû à la conjugaison de multiples facteurs tels, par exemple, la rupture de croissance des économies hors pays émergents, les capacités de production réduites, la consolidation du secteur entre géants mondiaux, l'appréciation du dollar face à l'euro, différentes formes de spéculation, et enfin, les jeux politiques autour des tensions dans le domaine des hydrocarbures.

Ainsi, les détenteurs de matières premières mettent au point des stratégies efficaces pour satisfaire leurs nouveaux actionnaires, tandis que les transformateurs et utilisateurs finaux doivent faire face aux aléas d'une offre toujours plus contraignante.

La fonction achats, dans son rôle, en amont de la chaîne de production, se trouve au carrefour d'informations de toutes natures qui circulent sur le marché et qu'il faut interpréter pour donner un « trend » au « commerce » situé en aval et à la Direction Générale.
Pour cette raison, il a été décidé de rendre systématique le suivi de l'évolution des métaux de base.

A cet effet, une communication mensuelle des indicateurs matière et des taux de change a été mise en place afin que les chefs d'entreprise ou les directeurs commerciaux aussi bien que les acheteurs, aient à leur disposition des informations fiables et précises sur l'évolution du marché.

C'est dans ce contexte, qu'il a été possible de capitaliser sur les actions menées en interne pour rationaliser et consolider les achats du groupe sur l'ensemble de ses implantations internationales.
La démarche de globalisation des achats au sein du Groupe a porté ses fruits en dégageant de nouvelles synergies de marchés avec l'intégration de nouvelles entités issues de la croissance externe (telles Altrad Limex et Irbal), et la mise en place rapide et systématique de leviers de négociation.

"Exploiter au mieux la position de leader sur les marchés pour garantir des achats compétitifs "

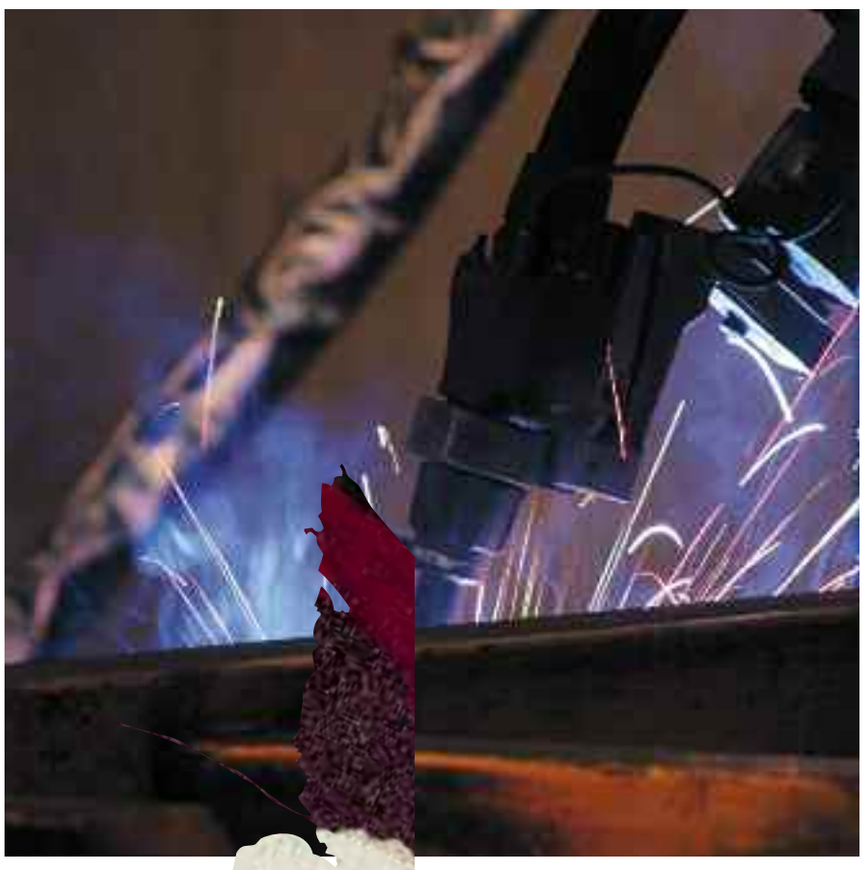
This context made it possible to capitalize on internal rationalization action and consolidate the purchases of the Group throughout its international sites.

The globalized purchasing scheme within the Group has paid off, freeing new market synergies, integrating the new entities resulting from external growth (such as Altrad Limex and Irbal), and allowing the rapid, systematic implementation of negotiating levers.
The common goal is to exploit our position as market leader to guarantee competitive purchasing and increase competitive edge in sales.

At this turbulent time, by developing true partnership relations with the Group's selected suppliers, sourcing can be anticipated and made more reliable, while production costs can be optimized through better knowledge of the opportunities and constraints upstream.

In addition, a veritable industrial division was set up, composed of Industrial Management, Management Accounting and Purchasing Control, to provide global responses to the problems faced by the subsidiaries.
This led to extending the scope of action of the respective Progress Units, henceforth grouped according to type of activity (mixers/scaffolding/wheelbarrows) to include far broader issues emerging from the three components of the industrial division.

Management accounting developed a schedule of reporting, whereby Purchasing Management and Industrial Management conduct monthly monitoring of new indicators related to supplier and stock WCR, hourly rates and purchasing purformance measures. The findings are presented to the company managers and discussed with them in order to enhance the financial situation of the Group.



This operational management control will be a key element in the success of the Altrad Group in the market, which, according to several analysts, is likely to remain unstable over the coming months.

L'objectif mutuel étant d'exploiter au mieux la position de leader sur les marchés pour garantir des achats compétitifs et accroître les avantages concurrentiels à la vente.
Dans cette période mouvementée, le développement de véritables relations de partenaires avec les fournisseurs sélectionnés du Groupe, permet d'anticiper et de fiabiliser les approvisionnements, d'optimiser les coûts de production par une meilleure connaissance des opportunités et des contraintes en amont.
En outre, un véritable pôle industriel composé de la Direction Industrielle, du Contrôle de Gestion et des Achats a été créé afin de présenter des réponses globales aux problématiques des filiales.

Ceci a conduit à élargir le champ d'action des « Progress Units » respectives dorénavant rassemblées par types d'activités (bétonnières/échafaudages/brouettes) sur des sujets beaucoup plus vastes relevant de ces trois composantes du pôle industriel.

Ainsi, le contrôle de gestion a développé des reportings permettant à la Direction des Achats et la Direction Industrielle de suivre mensuellement de nouveaux indicateurs ayant trait au BFR fournisseurs et stocks, au suivi des taux horaires, à la mesure de la performance achats. Tous ces éléments sont présentés et discutés avec les chefs d'entreprise afin d'améliorer la situation financière du Groupe.

Cette maîtrise de la gestion opérationnelle sera un élément clé de la réussite du Groupe Altrad sur des marchés qui, selon de nombreux analystes, resteront encore instables dans les prochains mois.

Progress units
Les cellules de progrès

"Progress units, management tool in its own right"

During this financial year, the Group was once again able to validate the pertinence of this management tool in its own right, the P.U. or Progress Units.
This system has enabled the Group to enhance competitiveness, thanks to the work carried out in the fields of production, purchasing, productivity, sales and logistics.

The Progress Units have naturally widened their scope of action. Beyond the continual search for synergies between subsidiaries, the PUs have worked on rationalizing product ranges, developing new products to meet the demands of clients and a short term vision of how the various activity sectors of the Group might evolve, to anticipate any necessary changes.
This financial year has also seen a net improvement in the general functioning of the PUs.

Indeed, the setting up of annual goals, the unified and systematic formalization of meeting reports and follow up of the work carried out during the year all helped to improve overall communication in the Progress Units and thereby their impact as a managerial tool at transversal level. Communication was not only improved in relation to the companies in the group, but equally in regard to the directors, by means of the PU Committee and the presentation of findings during board meetings.

The Group is now equipped with a system of Progress Units based on the principle of performance, both within the PUs in regard to their own field of action, and in terms of their overall functioning through the PU committee.

Reducing the range of products, developing new products that are adapted to the market, monitoring productivity, looking for synergies or monitoring the risks of internal competition, are results that enable a Group in perpetual mutation to quickly adapt to the various developments in its environment, both internally and externally.

For the financial year 2010, there were 8 active PUs comprised of fifty permanent and occasional members and a total of 25 meetings were held.

Au cours de cet exercice, le Groupe a encore pu valider la pertinence de cet outil de management à part entière, les P.U. ou « Progress Units ».
Ce dispositif a permis au Groupe d'améliorer la compétitivité grâce aux travaux réalisés dans les domaines de la production, des achats, de la productivité, du commerce ainsi que de la logistique.

Les actions des Progress Units se sont naturellement élargies. Au-delà de la recherche permanente de synergies entre filiales, les PUs ont travaillé sur la rationalisation des gammes de produits, sur le développement de nouveaux produits pour répondre aux demandes des clients ou encore sur la vision à moyen terme de l'évolution des différents secteurs d'activité du Groupe afin d'anticiper d'éventuels changements à opérer.

Cet exercice a également vu se concrétiser l'amélioration générale du fonctionnement des PUs.

En effet, la mise en place d'objectifs annuels, la formalisation homogène et systématique des comptes rendus de réunion et le suivi des travaux réalisés au cours de l'année a contribué à l'amélioration de la communication générale des Progress Units et donc de leur impact en tant qu'outil managérial de niveau transversal. Cette communication a non seulement été améliorée vis-à-vis des entreprises du Groupe mais également auprès des administrateurs par le biais du comité PU et des restitutions faites lors des conseils d'administration.

Le groupe est maintenant doté d'un système de Progress Units basé sur le principe de la performance, tant au sein de chacune des PUs dans ses propres domaines d'actions, que dans leur fonctionnement général au travers du comité PU.

La réduction des gammes de produits, le développement de nouveaux produits adaptés au marché, le suivi de la productivité, la recherche de synergies ou encore le suivi des risques de concurrence interne, sont autant de résultats qui permettent à un Groupe en perpétuelle mutation de s'adapter rapidement aux différentes évolutions de son environnement, interne comme externe. A cet égard au cours de l'année 2010, les PUs actives composées d'une cinquantaine de membres permanents et occasionnels sont au nombre de 8 et au total 25 réunions de travail se sont tenues.

"Les cellules de progrès, outil de management à part entière"

Internal audit and risk management

L'audit interne et le management des risques

"A dynamic system able to continually adapt to changes"

The Altrad Group is mindful of the risk approach and internal control is an integral part of its culture, corporate governance and day to day functioning.

The internal control process consists of setting up and continually adapting appropriate management systems designed to provide directors, managers and shareholders with reasonable assurance that the financial information is reliable, that the legal regulations and internal rules are adhered to and that the main cycles of the Group operate effectively and efficiently.

In operational terms, internal control is conducted by the Internal Audit Division, the Group's transversal management and the managers of the various subsidiaries. It is supervised by the Audit and Internal Control Committee, which regularly reports its findings to the Board of Directors.

The Group's internal control environment relies on such key elements as the Management Charter and Group procedures, applicable to all Altrad personnel.

During the financial year 2009/2010, new procedures were set up and work continued on unifying methods and modes of operation. At the same time, Group procedures were implemented in the newly integrated entities, sometimes supplemented with new systems required by the experience.

In parallel, to enrich the risk mapping procedure introduced in previous financial years, efforts continued on Working Capital Requirements (WCR) management, this being an essential process, especially in a troubled economic environment and a context of changing regulations in regard to payment terms. Action was carried out in regard to all three WCR components : stocks, outstanding receivables and payables.

This has led to improvements in steering the Group, in detecting and setting up optimization levers, by component and by subsidiary, and has strongly contributed to the significant debt reduction in the balance sheet for 31 August 2010.

Within the Group, awareness of risks, goals of transparency and performance, the search for synergies and quality in internal procedures are part of a proactive, formative approach, structured around a dynamic system able to continually adapt to changes as they arise, regardless of the internal or external environment.

Le Groupe Altrad est sensibilisé à l'approche par les risques et le contrôle interne fait partie intégrante de sa culture, de son gouvernement d'entreprise et de son fonctionnement au quotidien.

Ainsi, le processus de contrôle instauré consiste à mettre en place et à adapter en permanence des systèmes de management appropriés garantissant aux administrateurs, aux dirigeants et aux actionnaires une information financière fiable, le respect des dispositions légales ou prises en interne, et qu'à tous les stades du cycle de ses activités, le Groupe fonctionne de manière efficace.

Dans la pratique, le contrôle interne est géré par la Direction de l'Audit Interne, les directions transversales Groupe et les responsables des différentes filiales. Il est supervisé par le Comité d'Audit et de Contrôle Interne qui présente régulièrement au Conseil d'Administration les résultats des travaux menés.

L'environnement de contrôle interne du Groupe s'appuie sur des éléments clés tels que la Charte de management et les procédures Groupe, qui s'imposent à l'ensemble des collaborateurs Altrad.

Au cours de l'exercice 2009/2010, la mise en place de nouvelles procédures et les travaux d'homogénéisation des méthodes et des modes opératoires se sont poursuivis. Dans le même temps, les procédures Groupe ont été mises en place dans les entités nouvellement intégrées, voire aussi complétées par des dispositions nouvelles imposées par l'expérience.

En parallèle, pour enrichir la cartographie des risques engagée lors des exercices précédents, les travaux portant sur la gestion du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) ont été continués, s'agissant d'un process essentiel, en particulier dans un environnement économique perturbé et dans un contexte d'évolution de la réglementation en matière de délais de paiement. Les actions menées ont porté sur les trois composantes du BFR : stocks, encours clients et poste fournisseurs. Elles ont permis d'améliorer le pilotage du Groupe, de détecter et de mettre en place des leviers d'optimisation, par composante et par filiale, et ont ainsi fortement contribué au désendettement significatif du bilan au 31 août 2010.

Au sein du Groupe, sensibilisation aux risques, objectifs de transparence et de performance, recherche de synergies et qualité des processus internes s'inscrivent toujours dans une démarche volontariste et structurante, organisée autour d'un système dynamique qui s'adapte en permanence aux changements relevés quel que soit l'environnement interne ou externe.

"Un système dynamique qui s'adapte en permanence aux changements"

Human resources

Les ressources humaines

The human factor has always played a central role in the Altrad Group. It is expressed by the will to continually respond to a dual mission: contributing to collective performance and ensuring the right balance between economic and the social aspects.

Through its governance, and the Human Resources committee in particular, the Group reasserts its values, upholding the conviction that personal fulfilment is both a condition and a finality of growth.
Through its worldwide presence, the Altrad Group benefits from an original cultural image.

At the end of 2009, the Group numbered over 3000 employees, operating in over 10 different countries. In this particular environment, where trades, profiles and cultures are so varied, the aim of Human Resources is to support the main issues of the Group, while guaranteeing its social cohesion in regard to multiple identities, i.e.

- Recognizing and developing the diversity and dynamism of personnel;
- Favouring decentralised management and the quality of inter-professional relations at all levels;
- Accompanying the transformation of a managerial culture, giving priority to behaviour that is responsible and that creates value;
- Associating personnel in the Group's development project, thanks to the Progress Units;
- Holding discussions with social partners of all countries in a constructive spirit
- Facilitating employee training to enhance the different trades
- Preparing employees for retirement, accompanying them and transferring their skills to preserve their know-how. The signing of a Group agreement on employing seniors is part of this framework.

Admittedly, a policy of this kind has to adapt to the economic uncertainties of the market in an increasingly tough industrial and social environment.
To do so Human Resources plays a strategic role in implementing the most appropriate social measures for staff mobility – if possible with a degree of anticipation. Indeed it is essential that staff levels remain strictly consistent with the level of activity.
The overall operational balance of the Group depends on this.

"Accompanying the transformation of a managerial culture, giving priority to behaviour that is responsible and that creates value "

L'aspect humain au sein du Groupe Altrad joue depuis toujours un rôle central. Il s'exprime par l'ambition de répondre en permanence à une double mission : contribuer à la performance collective et veiller à l'équilibre entre l'économique et le social.

Au travers de sa gouvernance, et plus particulièrement de son comité Ressources Humaines, le Groupe réaffirme ses valeurs en défendant la conviction que l'épanouissement des Hommes est à la fois une condition et une finalité de la croissance. De part son implantation mondiale, le Groupe Altrad bénéficie d'une image culturelle originale.

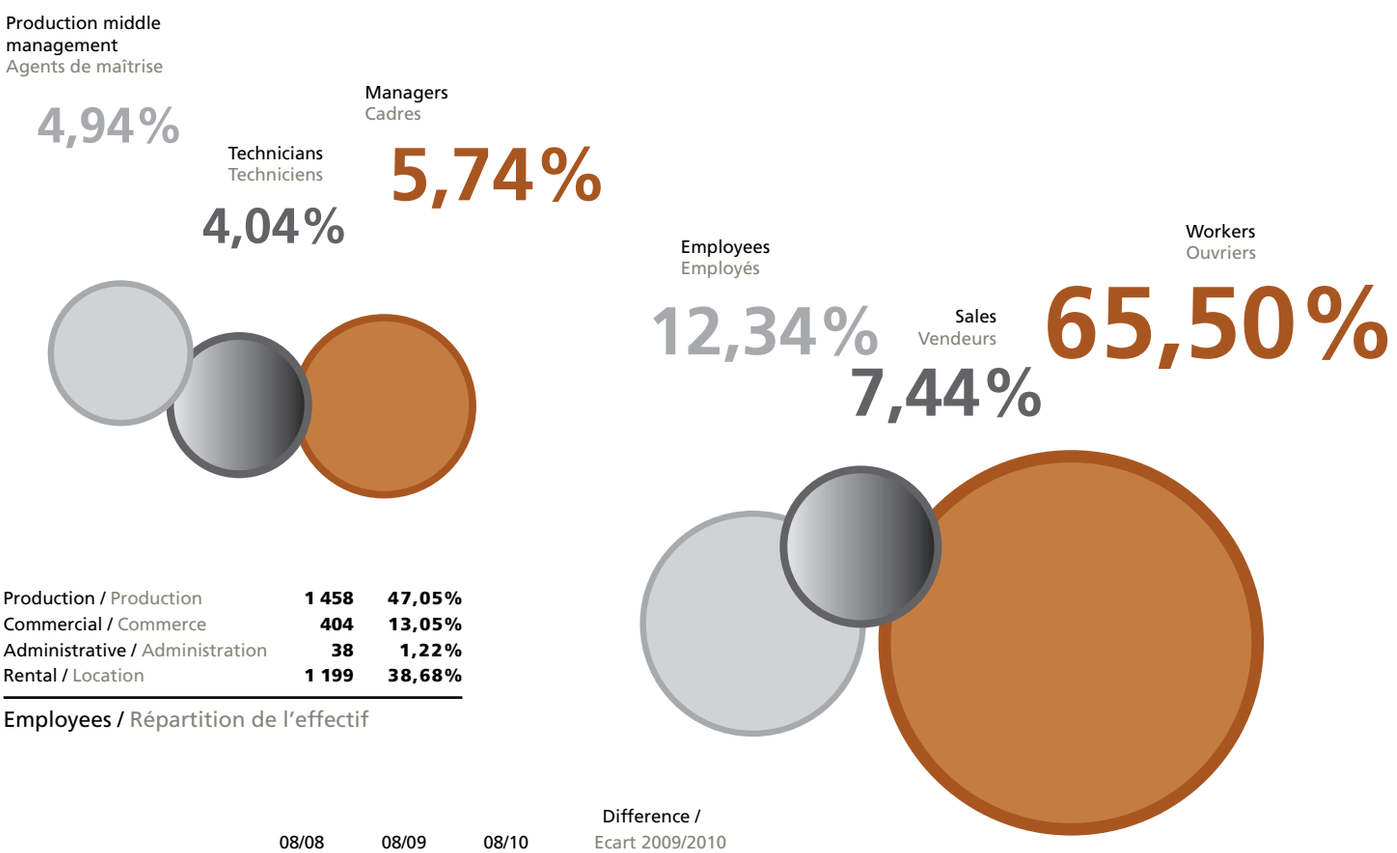
"Accompagner la transformation d'une culture managériale en privilégiant les comportements responsables et créateurs de valeur ;"

A fin 2009, le groupe comptait plus de 3000 salariés, travaillant dans plus de 10 pays différents. Dans cet environnement particulier, qui rassemble des métiers, des profils et des cultures variés, la gestion des Ressources Humaines a pour but de soutenir les grands enjeux du groupe tout en garantissant sa cohésion sociale dans le respect d'identités multiples, c'est-à-dire :

- Reconnaître et valoriser la diversité et le dynamisme des collaborateurs ;
- Privilégier le management décentralisé et la qualité des relations interprofessionnelles à tout niveau ;
- Accompagner la transformation d'une culture managériale en privilégiant les comportements responsables et créateurs de valeur ;
- Associer les collaborateurs au projet de développement du Groupe grâce aux « Progress Units » ;
- Dialoguer avec les partenaires sociaux de tous les pays dans un esprit constructif
- Faciliter la formation des collaborateurs afin de valoriser les métiers
- Préparer les fins de carrière des salariés, les accompagner et transférer leurs compétences afin de sauvegarder leur savoir-faire. La signature d'un accord Groupe sur l'emploi des séniors entre dans ce cadre.

Certes, une telle politique doit s'adapter aux aléas économiques du marché dans un environnement industriel et social toujours plus rude. Pour cela, les Ressources Humaines ont un rôle stratégique en mettant en place, si possible avec une certaine anticipation, les mesures sociales les plus appropriées à la mobilité des effectifs. Il est en effet impératif, que le niveau de ceux-ci reste strictement en rapport avec le niveau d'activité. Il y va de l'équilibre opérationnel général du Groupe.

Staff categories / Typologie des effectifs

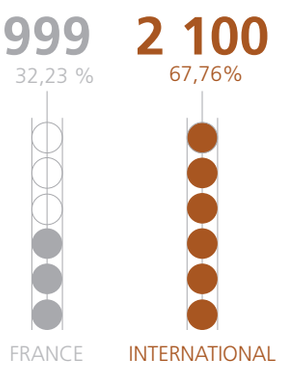


Production / Production	**1 458**	**47,05%**
Commercial / Commerce	**404**	**13,05%**
Administrative / Administration	**38**	**1,22%**
Rental / Location	**1 199**	**38,68%**

Employees / Répartition de l'effectif

	08/08	08/09	08/10	Difference / Ecart 2009/2010
Permanent staff / CDI	2 762	2 693	2 914	221
Temporary staff / CDD	462	158	185	27
TOTAL	**3 224**	**2 851**	**03 099**	**248**

Staff evolution / Evolution des effectifs



Staff location / Localisation des effectifs

	2009	**2010**
Wage bill / Évolution de la masse salariale	103 998	**111 254**
% of turnover / % du chiffre d'affaires	28,39	**26,67**

	2007	2008	**2009**
% of wages / % effort formation	1.22	1.39	**1.31**

Training costs / Coût formation

Financial management
Gestion Finance

" New indicators implemented to anticipate results and refine strategies. "

The year 2008/2009 was one of exceptional crisis, calling for management that was more curative than preventive, in order to limit the impact on the performance of the group.
The current income period incited managers to focus on two main priorities i.e. even more reactive management of working capital requirements and the setting up of the first set of specific indicators: production –rental – staff.
A second set of indicators proved to be highly desirable after reinforcing the Industrial Division. This includes the analysis and monitoring of hourly labour costs, stock management, needs analysis and purchasing performance.

All these tools have allowed us to establish a close framework of control, on one hand, and on the other, to develop a new Group system for reporting back to General Management, with particular emphasis on information about forecasts, monitoring and variations in objectives. The ultimate goal is to better anticipate performance and refine strategies.
Parallel to this, the work undertaken last year to monitor working capital requirements, scrupulously carried out in all its components, has proved very successful, mainly in terms of stock management, with a destocking objective of 10M€ on a like for like basis, as well as in terms of client risk.

The overall measures led to a debt reduction of over 47 M€, thanks to a drop in the level of funding required to finance WCR and the fact that virtually all the funds were allocated to financing the acquisitions of Limex and Irbal.
The hedging instruments were subject to further testing this year and proved their efficacy. However they continued to weigh heavily on the financial results.

In addition to the continual search to improve WCR performances, the finance management team's natural function is to participate in the external growth strategy of the Group, dealing particularly with the financing and integration of newly acquired companies. It also helps new subsidiaries to define and meet their goals.

" De nouveaux indicateurs mis en place pour mieux anticiper les résultats et affiner les stratégies. "

Année de crise exceptionnelle, 2008/2009 avait nécessité une gestion plus curative que préventive, afin de limiter l'impact sur les résultats du groupe.
Le présent exercice a incité les responsables à se concentrer sur deux points majeurs : une gestion encore plus réactive du besoin en fonds de roulement et la mise en place d'un premier complément d'indicateurs spécifiques : production – location – effectifs.
Une deuxième série d'indicateurs s'est avérée fortement souhaitable depuis le renforcement l'an passé de la Direction Industrielle. Elle couvre l'analyse et le suivi des coûts horaires, la gestion des stocks, l'analyse du besoin et la performance achat.
Tous ces outils ont permis d'une part, d'établir le cadre d'un contrôle exigeant et d'autre part d'élaborer un nouveau reporting Groupe à destination de la Direction Générale avec une attention particulière en termes de communication de prévisions, de suivi et de validation des objectifs. Le but final est de mieux anticiper les résultats et par là même d'affiner les stratégies.

En parallèle, et afin d'optimiser les travaux de l'année passée, le suivi du besoin en fonds de roulement, toujours scrupuleusement assuré dans l'ensemble de ses composantes, a porté, avec succès, prioritairement sur le risque client et sur la gestion des stocks, objectif de déstockage de 10M€ à périmètre comparable.
Au total, les dispositions prises se sont traduites par une réduction de l'endettement de plus de 47 M€, résultante d'une diminution des tirages affectés au financement du BFR et d'une utilisation quasi-totale du tirage dédié au financement des opérations d'acquisition Limex et Irbal.
Par ailleurs, les instruments de couverture ont encore cette année fait l'objet de tests qui ont démontré leur efficacité. Cependant, ils ont continué de peser de façon significative sur le résultat financier.

Outre la recherche permanente d'amélioration des performances en matière de BFR, l'équipe de gestion finance a pour fonction naturelle de participer à la stratégie de croissance externe du Groupe et plus particulièrement à l'élaboration du financement et de l'intégration des sociétés lors de leur acquisition. Elle assiste également les nouvelles filiales dans la définition et la réalisation de leurs objectifs.

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 2010 Montants nets 31 Août 2010	Net amount 31 August 2009 Montants nets 31 Août 2009
Fixed Assets I Actif immobilisé		
Intangible Assets I Immobilisations incorporelles	5 842	5 377
Goodwill I Ecarts d'acquisition	34 452	32 782
Tangible Assets I Immobilisations corporelles	60 923	48 633
LTR I Créances à LT	1 140	996
DTA I Impôt différé actif	9 248	10 091
Total fixed Assets I Total actif immobilisé	**111 605**	**97 879**
Current Assets I Actifs courants		
Stocks, net I Stocks, net	68 860	75 578
Trade receivable I Clients, net	86 710	79 376
Other receivable I Autres débiteurs	15 082	13 789
Cash and cash equivalent I Trésorerie et équivalents de trésorerie	79 288	59 597
Total current Assets I Total actifs courants	**249 940**	**228 340**
Assets to be sold I Actifs destinés à être cédés	16	99
TOTAL ASSETS I TOTAL DE L'ACTIF	**361 561**	**326 319**

ALTRAD
LTD I Société Anonyme
capital I au capital de 13 550 580 Euros
HQ I Siège Social
16, Avenue de la Gardie - 34510 Florensac (France)
BEZIERS B 424 010 296

AUDITORS I 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

CONSOLIDATED BALANCE SHEET, LIABILITIES
BILAN CONSOLIDÉ, PASSIFS

in thousands of € / en milliers d'€	Net amount 31 August 2010 Montants nets 31 Août 2010	Net amount 31 August 2009 Montants nets 31 Août 2009
Share capital I Capital	13 551	13 551
Share premium I Primes liées au capital	7 789	7 789
Other reserves I Autres réserves	52 704	52 752
Net profit I Résultat de l'exercice	9 768	1 635
Translation reserve I Ecart de conversion	575	- 1 458
MI I Intérêts minoritaires	4 670	593
Total Equity I Total capitaux propres	**89 057**	**74 861**
Debt LT I Dettes financières, part à + 1 an	72 008	109 542
Reserve for risks and social engagement LT Provisions pour risque & avantages au personnel, part + 1 an	10 754	10 353
Other debts I Autres passifs non courants	9 495	5 430
DT I Impôt différé passif	2 200	983
Total non current liabilities I Total passif non courant	**94 457**	**126 308**
Financial debt ST I Dettes financières, part - 1 an	23 898	14 153
Reserve for risks and social engagement ST Provisions et passifs liés aux avantages aux personnels, part à - 1 an	5 925	4 505
Trade payable I Fournisseurs	103 015	61 549
Others creditors I Autres créditeurs	45 209	44 943
Total current liabilities I Total passif courant	**178 047**	**125 150**
TOTAL EQUITY & LIABILITIES I TOTAL CAPITAUX PROPRES & PASSIF	**361 561**	**326 319**

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT
COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

in thousands of € / en milliers d'€	Net amount 31 August 2010 Montants nets 31 Août 2010	Net amount 31 August 2009 Montants nets 31 Août 2009
Revenue from current activities I Produits des activités courantes	417 165	366 227
Other operating income I Autres revenus des activités	3 336	3 082
Cost of raw materials and merchandises Coût des matières premières et marchandises consommées	- 207 904	- 181 018
Personnel costs I Charges de personnel	- 111 284	- 103 998
General expenses I Frais généraux	- 53 807	- 48 578
Depreciation and amortizations I Provisions et amortissements	- 14 261	- 12 090
Other revenue and expenses Autres produits et charges	- 1 146	1 449
Restructuring and underactivity costs Charges de restructuration et de sous-activité	- 11 231	- 15 499
Operating profit I Résultat opérationnel	**20 868**	**9 575**

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT
COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

in thousands of € I en milliers d'€	Net amount 31 August 2010 Montants nets 31 Août 2010	Net amount 31 August 2009 Montants nets 31 Août 2009
Cost of net financial debt and other financial charges (incl change) Coût de l'endettement financier net et autres charges financières (dont perte change)	- 6 604	- 6 882
Other financial product (incl change) Autres produits financiers (dont gain change)	334	621
Profit before taxes I Résultat avant impôt	**14 598**	**3 314**
Taxes I Charge d'impôt	- 4 275	- 2 797
Profit on operating activities Résultat net des activités ordinaires poursuivies de l'exercice	**10 323**	**517**
Gain/loss from discontinued operation Résultat des activités abandonnées	**0**	**892**
Net Profit I Résultat net	**10 323**	**1 409**
Minority interest I Part des minoritaires	**555**	- 226
Group net profit I Part du Groupe	**9 768**	**1 635**

Prospects
Les prévisions

The Group's twenty five years of existence, touched on at the beginning of this report, have been rich and varied, over the course of the many external growth operations.
Scaffolding to begin with, followed by concrete mixers, props and wheelbarrows; the production sites were then diversified, outside France, opening up international outlets, and the marketing modes were multiplied.
The most recent change and no doubt the most characteristic, may well be the growing momentum of scaffold rental in relation to overall activity, providing access to heavy industry: the shipbuilding, petrochemical and nuclear industries, in particular.
In the recent past, erratic fluctuations in the building industry made forecast management very difficult. But signs of a new state of equilibrium are giving credence to the assumptions that were formulated and greater serenity to those who worked on them. Indeed, during the period in question (September 2009 / August 2010), this sector, in France, saw a moderate but continuous improvement, with an 8.8 % increase over the year in the number of building permits issued (444,000 homes) even if this is well below the 2007 maximum (600,000 permits). Paradoxically construction work is still slow in getting off the ground.

The economic climate in the sectors in the rest of the euro zone where the Group is most concentrated are showing real signs of emerging from the recession, but in varying degrees depending on the country, with Spain and Italy, for instance, still suffering from a deep property recession.

Modest projections suggest a likely average annual growth rate of 10 % in the Group's turnover and gross margin in the course of the next few years, without discounting a higher rise in 2011 due to catching up.

This prospect is part of a sustainable post-crisis context taking into consideration the new dynamics of the Group.
Indeed its ability to adapt and its responsiveness in periods of economic crisis like the one that now seems to be receding, derives as much from multifaceted diversification as from efficient management able to reconcile rigour and flexibility.

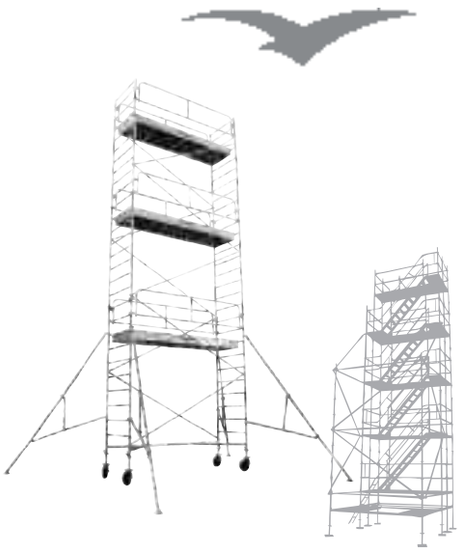
Les vingt-cinq années d'existence du Groupe évoquées en début de ce rapport ont été riches en diversifications de toute nature au gré de nombreuses opérations de croissance externe.
Au-delà des échafaudages à l'origine, ce furent les bétonnières, les étais, les brouettes ; puis la diversification, hors frontière, des sites de production, entraina l'ouverture internationale des débouchés alors que les modes de commercialisation étaient démultipliés.
La dernière évolution en date et sans doute la plus caractéristique pourrait bien être l'accélération de la montée en puissance de la location d'échafaudages dans l'activité globale, domaine qui s'ouvre sur l'industrie lourde : construction navale, pétrochimie, nucléaire notamment.
Dans un passé récent les fluctuations erratiques du secteur Bâtiment rendaient difficile toute gestion prévisionnelle. Le nouvel équilibre qui s'amorce apporte plus de crédibilité aux hypothèses formulées et plus de sérénité chez ceux qui les élaborent. Précisément, durant la période considérée (septembre 2009 / août 2010), ce secteur, en France, a connu une amélioration modérée mais continue, se traduisant, sur un an, par une hausse de 8,8 % des autorisations à construire (444 000 logements) encore loin cependant du maximum 2007 (600 000 autorisations). Assez paradoxalement les mises en chantier demeurent en retrait.

La conjoncture sectorielle du reste de la zone euro où la clientèle du Groupe est la plus dense, marque bien une sortie de récession mais dans des directions plus ou moins affirmées suivant les pays, comme l'Espagne et l'Italie par exemple, touchés par une crise profonde de l'immobilier.

Les projections raisonnables qui peuvent être envisagées permettent d'espérer, au cours des toutes prochaines années, une croissance moyenne annuelle de 10 % du chiffre d'affaires du Groupe et de sa marge brute, sans préjudice d'une poussée supérieure en 2011 à titre de rattrapage.

Cette perspective s'inscrit dans un contexte durable d'après crise et prend en compte la nouvelle dynamique du Groupe.
En effet une partie de la faculté d'adaptation de celui-ci et de sa réactivité dans les périodes de crise économique comme celle qui parait s'éloigner maintenant, tient au moins autant dans sa diversification multiforme que dans l'efficience d'un management où peuvent cohabiter rigueur et souplesse.

Subsidiaries
Les filiales



Scaffoldings
Echafaudages

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

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 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

BALLIAUW
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 MOSTOSTAL MONTAZ
Ul. Starzynskiego
08-110 Siedlce - Poland
Phone +48 256 448 293
Fax +48 256 446 262

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

Services
Services

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

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

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 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

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

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

ALTRAD BELLE POLAND
96-200 Rawa Mazowiecka
Ul. Mszczonowska 36 - Poland
Phone +48 46 814 4091 ext. 208
Fax +48 46 814 4700

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

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

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

anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire • anniversaire
1985
2010
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

ALTRAD