

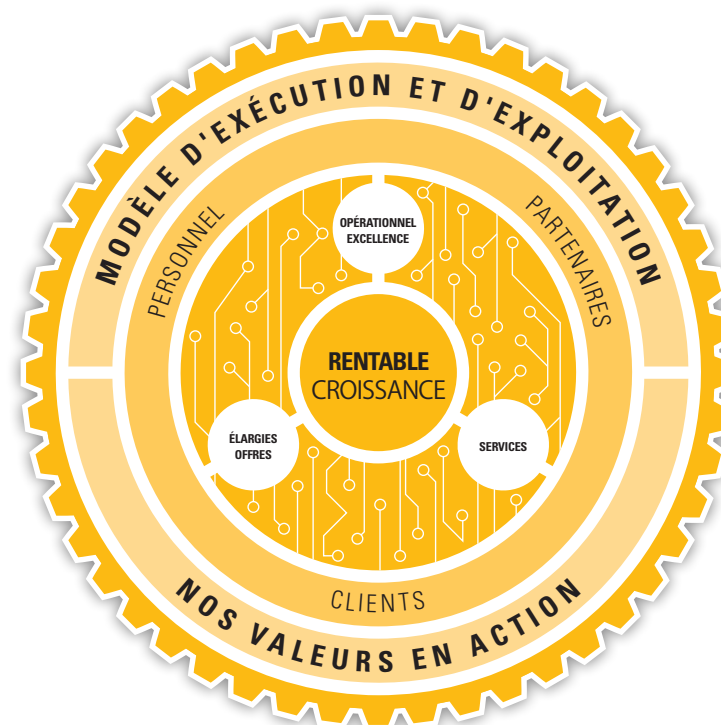
JOURNÉE DES  
INVESTISSEURS  
2017

## FAITS IMPORTANTES EN MATIÈRE DE STRATÉGIE



### CROISSANCE RENTABLE

- La rentabilité et la croissance vont de pair : toutes deux sont nécessaires pour assurer le succès à long terme.
- Pour conserver notre position face à la concurrence, nous devons développer les ventes et les recettes, mais également nous concentrer de concert sur la croissance provenant de la vente de produits et services qui génèrent des revenus plus élevés.
- Alors que nous mettons l'accent sur la croissance rentable, **nos valeurs en action** demeurent le fondement de tout ce que nous entreprenons ; elles précisent ce que nous défendons et la manière dont nous nous comportons. Le **modèle d'exécution et d'exploitation** définit la façon dont nous gérons l'activité. Il nous aide à identifier les domaines dans lesquels nous sommes rentables, et pourquoi. Nous pouvons ainsi prendre des décisions rapides et judicieuses en matière d'affectation stratégique et de hiérarchisation des ressources.
- Nous impliquons nos clients, partenaires et collaborateurs pour concrétiser notre stratégie : nos **clients** sont au centre de tout ce que nous faisons, nous favorisons l'harmonisation avec nos **partenaires** et ce sont nos **collaborateurs** qui, en fin de compte, font la différence.
- Une croissance rentable à long terme nous permet de réinvestir dans notre entreprise et d'améliorer notre position en tant que leader mondial. Nous pouvons ainsi fournir de meilleures solutions aux clients, offrir de plus nombreuses opportunités de développement sur de nouveaux marchés à nos concessionnaires et mieux récompenser et développer nos collaborateurs. Lorsque notre entreprise gagne et que notre activité est rentable, nos clients, partenaires, collaborateurs et actionnaires en bénéficient tous.



### AXES STRATÉGIQUES PRIORITAIRES



#### EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

Nous continuons à développer nos compétences de base, à savoir la sécurité, la qualité, l'optimisation et la culture de la compétitivité et de la flexibilité en matière de coûts, pour créer et préserver un avantage durable.



#### OFFRES ÉTENDUES

Nous contribuons à la réussite de nos clients en comprenant leurs besoins et en leur offrant des solutions intégrées et différenciées basées sur les opportunités prioritaires.



#### SERVICES

Nous nous appuyons de plus en plus sur les services pour offrir une expérience client supérieure axée sur les solutions numériques et la croissance de l'après-vente.

Pour de plus amples informations, rendez-vous à l'adresse Web [caterpillar.com/strategy](http://caterpillar.com/strategy)

**CATERPILLAR®**

## APPLICATION DE NOTRE STRATÉGIE

En nous appuyant sur nos capacités fondamentales, à savoir, la sécurité, la qualité, l'optimisation et la culture de la compétitivité et de la flexibilité en matière de coûts, nous nous assurerons une forte performance opérationnelle. En élargissant nos offres de produits et de services par le biais du modèle d'exécution et d'exploitation, et en investissant dans les nouvelles technologies, nous assurerons la réussite de nos clients. En développant des services mettant l'accent sur des solutions numériques et sur l'après-vente, nous apporterons de la valeur et nous assurerons la fidélité des clients pendant la durée de la relation.



### SECTEURS DE LA CONSTRUCTION

- Exploiter le modèle d'exécution et d'exploitation pour accélérer la croissance rentable et améliorer la rentabilité des capitaux
- S'appuyer sur une base solide d'excellence opérationnelle en mettant l'accent sur la qualité, l'optimisation et une structure des coûts concurrentielle et flexible
- Aider les nouveaux clients et ceux existants à réussir avec des offres étendues englobant des applications de performance du cycle de vie, de valeur du cycle de vie et d'infrastructure réseau
- Fournir des services et technologies Cat® Connect pour créer des sites de travail plus productifs, sûrs et durables



### SECTEURS DES RESSOURCES

- Synchroniser la chaîne de valeur et éliminer le gaspillage
- Créer des partenariats avec les clients sur leurs sites afin de réduire le coût par tonne
- Élargir les offres pour répondre aux divers besoins des clients
- Accélérer les services en privilégiant l'automatisation du site



### ÉNERGIE ET TRANSPORT

- Mettre l'accent sur l'excellence opérationnelle avec l'optimisation et une structure de coûts concurrentielle et flexible
- Offrir une gamme élargie de produits en mettant l'accent sur l'augmentation de la densité de puissance, l'amélioration de l'efficacité et une baisse des coûts d'exploitation
- Fournir des solutions intégrées pour la stimulation des puits et la marine, et offrir des solutions numériques complètes allant du plus simple au plus complexe
- Croître et se développer sur la base du succès de solides offres de service afin de fournir une valeur exceptionnelle aux clients



### ASSISTANCE CLIENTÈLE ET ASSISTANCE CONCESSIONNAIRE

- Nous engager à renforcer encore plus notre réseau de concessionnaires Cat indépendants
- Utiliser le modèle d'exécution et d'exploitation pour exploiter efficacement l'échelle mondiale dans le cadre du service aux clients
- Améliorer le temps productif pour le client et réduire les coûts d'exploitation en connectant les actifs et en utilisant des technologies numériques pour fournir des services
- Proposer des solutions de service personnalisées conçues pour répondre aux exigences spécifiques des clients dans tous les secteurs d'activité
- Devenir un partenaire avec lequel il est plus facile de travailler en offrant des solutions de commerce électronique

Pour de plus amples informations, rendez-vous à l'adresse Web [caterpillar.com/strategy](http://caterpillar.com/strategy)

#### DECLARATIONS PROSPECTIVES

Certaines déclarations de ce communiqué de presse se rapportent à des événements futurs ou attendus. Il s'agit donc de déclarations de nature prospective au sens défini par le Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Des termes tels que « penser », « estimer », « attendre de », « prévoir », « envisager », « projeter », « avoir l'intention de » et autres termes ou expressions similaires, ainsi que l'emploi du futur et du conditionnel, sont souvent de nature à exprimer des déclarations prospectives. Toutes les déclarations autres que celles décrivant des faits historiques sont des déclarations prospectives ; elles incluent, sans s'y limiter, les déclarations relatives à nos perspectives, projections, prévisions ou les descriptions de tendances. Ces déclarations ne s'accompagnent d'aucune garantie de performances futures et ne sont valables qu'à la date où elles sont présentées, et aucun engagement visant à les mettre à jour n'est pris.

Les résultats effectifs de Caterpillar peuvent être sensiblement différents de ceux décrits dans ces déclarations ou susceptibles d'en être déduits en raison d'un certain nombre de facteurs, notamment : (i) les conditions économiques mondiales et régionales dans les secteurs industriels desservis par Caterpillar ; (ii) des variations du prix des matières premières, une hausse du prix des matériaux, une fluctuation de la demande de nos produits ou une pénurie importante des matériaux ; (iii) les politiques monétaires ou fiscales des gouvernements ; (iv) les risques politiques et économiques, l'instabilité commerciale et des événements échappant à notre contrôle dans les pays où nous sommes présents ; (v) notre capacité à développer, produire et commercialiser des produits de qualité qui répondent aux besoins de nos clients ; (vi) l'impact sur nos ventes et sur l'établissement des prix de l'environnement très compétitif dans lequel nous exerçons ; (vii) les menaces qui pèsent sur la sécurité informatique et les délits informatiques ; (viii) des coûts de restructuration supplémentaires ou la non-réalisation d'économies ou de bénéfices attendus suite à des actions passées ou futures de réduction des coûts ; (ix) la non-réalisation de tous les avantages prévus découlant d'initiatives visant à accroître la productivité, l'efficacité et les flux de trésorerie et à réduire nos coûts ; (x) les décisions de nos concessionnaires et de nos clients constructeurs d'origine en matière de gestion des stocks et leurs pratiques d'approvisionnement ; (xi) la non-réalisation, ou un retard dans la réalisation, de tous les avantages attendus de nos acquisitions, coentreprises ou cessions ; (xii) les conflits syndicaux ou autres problèmes de relations avec les employés ; (xiii) les effets indésirables d'événements imprévus tels que les catastrophes naturelles ; (xiv) les perturbations affectant les marchés financiers ou la volatilité de ces derniers limitant nos sources de liquidités ou la liquidité de nos clients, concessionnaires et fournisseurs ; (xv) l'impossibilité de conserver nos cotés de solvabilité et l'augmentation potentielle du coût de nos emprunts en découlant et les effets indésirables sur nos coûts de financement, notre liquidité, notre compétitivité et notre accès aux marchés des capitaux ; (xvi) les risques, pour notre division Financial Products, associés au secteur des services financiers ; (xvii) les changements des taux d'intérêt ou des conditions de liquidité du marché ; (xviii) une augmentation des arriérés, des saïses ou des pertes nettes des clients Cat Financial ; (xix) les fluctuations des devises ; (xx) le respect, par nous-mêmes ou par Cat Financial, des clauses financières et d'autres clauses restrictives stipulées dans les conventions d'emprunt ; (xxi) l'augmentation des obligations de capitalisation des régimes de retraite ; (xxii) les violations présumées ou réelles des lois et règlements commerciaux et de lutte contre la corruption ; (xxiii) les politiques commerciales internationales et leur impact sur la demande de nos produits et sur notre position vis-à-vis de la concurrence ; (xxiv) les frais ou charges d'impôts supplémentaires ; (xxv) les procédures judiciaires, réclamations, poursuites ou enquêtes gouvernementales importantes ; (xxvi) de nouveaux règlements ou des modifications dans la réglementation des services financiers ; (xxvii) la conformité avec les lois et règlements sur l'environnement ; et (xxviii) d'autres facteurs décrits plus en détail dans les formulaires 10-Q, 10-K de Caterpillar et d'autres rapports soumis à la Commission des valeurs mobilières.