



Nous fournissons ce dont nos clients ont besoin pour qu'ils puissent fournir

Ce dont le monde a besoin

RÉTROSPECTIVE 2011



3 MESSAGE DU PRÉSIDENT

8 DÉVELOPPEMENT DE LA CONSTRUCTION

Qu'il s'agisse d'autoroutes ou d'habitations, nos clients contribuent à l'élaboration des infrastructures indispensables pour répondre à l'accroissement démographique mondial.

16 RESSOURCES NATURELLES

Nous aidons nos clients à atteindre et à extraire les minéraux et autres ressources indispensables aux plus de 7 milliards d'individus qui peuplent notre planète.

26 ÉNERGIE ET ALIMENTATION ÉLECTRIQUE

Nos solutions d'alimentation contribuent à répondre aux besoins du monde en énergie.

33 ENVERGURE MONDIALE

Notre réseau mondial de concessionnaires nous permet d'être présents où que se trouvent nos clients dans le monde. C'est de lui que dépendent nos efforts intenses pour répondre aux attentes de nos clients.

39 SANTÉ FINANCIÈRE

Une solide viabilité financière et des ressources expertes dans l'entreprise sont indispensables si nous voulons avoir les moyens de répondre aux besoins des clients afin qu'eux-mêmes puissent satisfaire les besoins du monde.

45 AMÉLIORATION DU NIVEAU DE VIE

La Fondation Caterpillar investit dans des programmes mondiaux destinés à favoriser le développement durable dans le monde entier.

51 CADRES DIRIGEANTS

53 MEMBRES DE LA DIRECTION

54 CONSEIL D'ADMINISTRATION

57 MÉTRIQUES DE PERFORMANCE

66 DÉCLARATIONS PROSPECTIVES ET INFORMATIONS SUR LES MARQUES DÉPOSÉES

« ... nous savons ce que nous devons faire. Notre stratégie est efficace. Il nous suffit de la mettre en œuvre et de toujours placer nos clients au centre de nos préoccupations. Notre vocation est de les aider dans leur réussite. C'est aussi simple que cela. »

Message du Président

Doug Oberhelman, Président-directeur général

De l'avis de bien des personnes, l'année 2011 a été une année record. Ce fut indéniablement une année remarquable et je suis fier de toute l'équipe Caterpillar, des employés jusqu'aux concessionnaires et fournisseurs. Nous avons recentré notre attention sur les clients et obtenu des résultats impressionnants. Mais ce que je souhaite, ce n'est pas célébrer un record, c'est le battre. Je considère 2011 comme une année charnière. C'est un pieu dans le sol, une ligne tracée sur le sable... un jalon vers la réalisation de notre Vision pour 2020.

Tout au long de la période de récession qui a débuté en 2008 et s'est poursuivie jusqu'en 2010, nous avons continué à investir pour être prêts à repartir de plus belle dès que l'économie et la demande se seraient stabilisées. Et l'on peut dire que nous y sommes parvenus ! Nous avons procédé à des acquisitions, des investissements, des extensions. Nous nous sommes agrandis et développés. Ce sont là des propos que chacun aime à entendre dans le monde des affaires, mais ce sont des points de départ, pas des finalités. Autrement dit, Caterpillar a encore beaucoup de travail à accomplir !

Heureusement, nous savons ce que nous devons faire. Notre stratégie est efficace. Il nous suffit de la mettre en œuvre et de toujours placer nos clients au centre de nos préoccupations. Notre vocation est de les aider dans leur réussite. C'est aussi simple que cela.

Quoi qu'il en soit, nos clients sont loin d'être de simples entreprises. Ce sont des entreprises qui, littéralement, alimentent et construisent le monde. Nos clients opèrent aux quatre coins de la planète. Il peut aussi bien s'agir d'un petit constructeur de logements résidentiels ne disposant que d'un appareil Caterpillar que de grandes multinationales spécialisées dans le secteur minier et utilisant des centaines d'appareils travaillant en continu. Nos systèmes alimentent d'énormes navires et d'immenses plates-formes pétrolières et assurent l'alimentation de secours des hôpitaux pour ne citer que certaines de leurs utilisations.

Nos clients sont de natures très diverses, mais tous ont une chose en commun : ils attendent de Caterpillar ce qui se fait de mieux. Ils exigent la meilleure qualité, les performances les plus élevées, la plus haute productivité et, plus que tout, le meilleur rapport qualité-prix. Notre travail a été pensé pour répondre à ces attentes. C'est pourquoi nous avons placé la barre si haut.

Même si l'année 2011 a été excellente, elle ne constitue pas la nouvelle norme. Nous pouvons faire encore mieux.

(suite)



Message du Président (suite)

Lorsque nous avons présenté notre stratégie pour la période 2011–2015, nous avons sensibilisé nos équipes à la nécessité d'examiner ce qui se passe en dehors de Caterpillar. Nous effectuons souvent des comparaisons entre nos propres performances d'une année sur l'autre au lieu de les comparer à celles de nos concurrents. Nous comparons nos nouveaux produits aux anciens modèles, les résultats d'une division à ceux d'une autre. Il n'y a rien de répréhensible à cela et c'est un moyen efficace de souligner les améliorations. Cependant, cette façon de procéder ne nous aide pas à déterminer ce dont nos clients ont besoin, et moins encore ce dont le monde a besoin.

Le monde des affaires a changé. Les secteurs pour lesquels nous travaillons ont changé. La concurrence est rude, les exigences des clients sont difficiles à satisfaire et si les industries que nous servons sont en plein essor, elles sont également complexes. Désormais, nous surpasser n'est tout simplement plus suffisant.

C'est pourquoi nous devons nous demander ce dont le monde a besoin, car cela est primordial.

D'ici l'an 2020, la population mondiale devrait avoir atteint les 7,6 milliards d'individus. De quoi auront besoin tous ces gens ? Il leur faudra de la nourriture, de l'eau, de l'énergie, des logements, des routes, des écoles, tout ce dont vous et moi jouissons aujourd'hui... et probablement d'autres choses encore auxquelles nous n'avons pas encore pensé. C'est pourquoi les industries des infrastructures, de la construction, de l'exploitation minière et des systèmes de production d'énergie sont des secteurs en plein développement. La demande pour nos produits est forte et nous pensons que les tendances macroéconomiques seront à l'origine d'une croissance mondiale de nos secteurs pour les 25 à 30 prochaines années. L'année 2011 a été consacrée à nous préparer à exploiter toute cette croissance.

En 2011, nous avons annoncé l'ouverture de nouveaux centres de distribution pour répondre à la demande croissante de pièces. Nous avons finalisé les acquisitions de Bucyrus et de MWM qui viennent développer nos portefeuilles de systèmes miniers et d'alimentation. Nous avons lancé 50 nouveaux produits qui, non contents de respecter les normes antipollution Tier 4, apportent de la valeur ajoutée notamment en termes de puissance, d'efficacité et de sécurité. Ces nouveaux produits sont propulsés par les moteurs diesel les plus propres jamais conçus. Nous avons construit de nouvelles usines à travers le monde et notablement accru la capacité de nos usines existantes. En fait, dans certains cas, la capacité des usines a été doublée. Si nous comparons nos propres performances d'une année sur l'autre, il est clair que nous avons fait un excellent travail. Pourtant, le monde en exige encore davantage.

Malgré l'accroissement de capacité et les ajouts prévus en 2012, la fabrication est encore limitée sur de nombreux produits et, actuellement, nous prévoyons un allongement des délais de livraison pour certains d'entre eux. C'est ainsi, par exemple, que nous annonçons une livraison en 2014 pour certains gros engins et tracteurs à chaînes.

C'est la raison pour laquelle nous avons encore relevé la barre pour 2012.

Bien que nous ayons beaucoup de choses à accomplir en 2012, nous nous concentrerons plus particulièrement sur quatre points, à savoir continuer à améliorer la qualité, investir dans le développement de produits, intégrer les entreprises achetées et ajouter des capacités de production. En 2011, nos dépenses d'investissements s'élevaient à 2,6 milliards de dollars. En 2012, elles devraient atteindre 4 milliards de dollars. Notre sens aigu du service client est en train de transformer Caterpillar et nous incite plus vivement que jamais à investir et à développer l'entreprise.

Nous nous penchons aussi très attentivement sur certains domaines ayant besoin d'être améliorés. Lorsque nous avons développé notre nouvelle stratégie d'entreprise en 2010, nous avons commencé par porter un regard objectif sur nous-mêmes. Nous nous sommes demandés ce que nous faisons bien et ce que nous devons améliorer. Il ne s'agit pas là d'un exercice ponctuel mais d'une approche à suivre constamment.

(suite)

Message du Président (suite)

Comparativement aux meilleurs acteurs du secteur automobile, notre gestion de la rotation des stocks laisse encore à désirer. Les stocks ont augmenté dans nos propres usines, chez nos concessionnaires et dans nos centres de distribution de produits. À la fin de la récession, nous avons enregistré une croissance beaucoup plus forte et rapide que prévue. N'aimant pas manquer des ventes, nous avons réellement dû augmenter la production rapidement. Je me réjouis de voir que nous répondons mieux à la demande, mais je pense que nous pouvons améliorer la rotation des stocks et utiliser moins de liquidités.

Encore une fois, nous savons ce que nous devons faire : mieux collaborer avec nos fournisseurs. Cela peut sembler facile, mais nécessite cependant que nous modifiions notre culture. Caterpillar s'est attiré une réputation d'arrogance dans le passé. Nos clients nous l'ont dit. Nos concessionnaires nous l'ont dit. Nos fournisseurs, eux, l'ont probablement ressenti plus que tout autre. Nous sommes en train de changer tout cela. Nos fournisseurs sont les meilleurs du secteur et nous allons nous appuyer sur leur expertise, mieux communiquer et veiller à disposer de la capacité et de la qualité nécessaires auprès de notre base de fournisseurs. C'est un aspect sur lequel je compte vraiment insister en 2012. J'irai personnellement rendre visite à un plus grand nombre de fournisseurs et j'encourage le reste de l'équipe Caterpillar à en faire de même.

Ainsi que je l'ai déjà mentionné, nous nous apprêtons à examiner attentivement notre entreprise. Cette étape est indispensable à notre réussite. Nous encourageons nos concessionnaires et nos fournisseurs à en faire de même afin de mieux travailler, tous ensemble.

Les gouvernements eux-mêmes doivent revoir leurs politiques pour favoriser la croissance. « Mener nos opérations comme nous le faisons toujours ne suffira pas pour nous permettre de conserver notre position de leadership. En revanche, un engagement hors du commun, soutenu par un environnement extérieur propice à l'esprit d'entreprise, aidera Caterpillar et d'autres firmes américaines à s'imposer face à la concurrence au cours des dix prochaines années. » Cette citation de Lee Morgan, le président-directeur général de Caterpillar, et du président Bob Gilmore est extraite de notre rapport annuel pour l'année 1981. Ces mots demeurent d'une incroyable actualité et je pense qu'ils conserveront encore toute leur pertinence dans 30 ans. Le monde est en constante évolution et les entreprises, les individus et les gouvernements doivent changer au même rythme.

Le monde se remet tout juste d'une récession planétaire. Certaines économies connaissent une reprise assez forte, comme celles des pays asiatiques. La situation semble s'améliorer en Amérique du Sud mais nous devons encore remonter la pente. L'Europe, quant à elle, connaît de vraies difficultés.

Nous attendons tous de voir ce qui va se passer dans le monde. Chez Caterpillar cependant, nous ne nous contentons pas de rester dans l'expectative ; nous nous sentons obligés d'intervenir. C'est pourquoi partout où nous intervenons dans le monde, nous promovons activement de nombreuses politiques favorables à la croissance. En matière de politique et de gouvernance, nous avons encore beaucoup à faire pour être compétitifs. En outre, un grand nombre des problèmes auxquels nous sommes confrontés aux États-Unis se retrouvent partout où nous voulons affronter la concurrence dans le monde. Certains concepts nous tiennent particulièrement à cœur, à savoir :

- 1. Le libre-échange.** Le libre-échange a, à maintes reprises, prouvé son intérêt pour toutes les parties concernées. Chez Caterpillar, nous encourageons le libre-échange chaque fois que nous en avons l'occasion. Nous sommes cependant aussi conscients que le développement des accords de libre-échange mondiaux par le biais de l'Organisation mondiale du commerce est une opportunité unique d'ouvrir les marchés et d'accroître la croissance économique mondiale.
- 2. De meilleures infrastructures.** Pouvoir participer à l'économie mondiale implique d'être en mesure de faire sortir nos produits et entrer nos fournitures et approvisionnements. Pour cela, il faut une infrastructure moderne solide. De nombreux pays en développement réalisent de gros investissements en infrastructures, et ceux-ci commencent à porter leurs fruits. De nombreux pays développés, quant à eux, doivent moderniser leurs infrastructures pour faire face à l'accroissement de la population et à l'évolution de ses besoins. Certes les infrastructures sont onéreuses et leur financement est difficile à justifier lorsqu'un pays traverse des difficultés ou est couvert de dettes. Pourtant, des infrastructures valables constituent un investissement qui, lorsqu'il est bien fait, finit par s'amortir de lui-même.

(suite)

Message du Président (suite)

- 3. Plus d'énergie.** La population mondiale augmente, et la classe moyenne avec elle. Les économies modernes en développement ont besoin d'énergie. C'est pourquoi nous proposons un vaste portefeuille de solutions énergétiques. Les carburants alternatifs et les avancées technologiques présentent des possibilités intéressantes, mais nous devons également investir dans des ressources ayant fait leurs preuves, comme le charbon et le gaz naturel. Ces combustibles fossiles peuvent se révéler très efficaces, propres et durables et des entreprises comme Caterpillar ne ménagent pas leurs efforts pour proposer des solutions durables en termes de ressources traditionnelles et alternatives car nous avons besoin des deux.
- 4. Une réduction des taux d'imposition sur les sociétés.** Actuellement, les États-Unis appliquent l'un des taux d'imposition sur les sociétés les plus élevés, ce qui affecte les investissements. Dans le monde, les entreprises soumises à une imposition sur les sociétés plus faible bénéficient d'un avantage indéniable pour attirer les investissements.
- 5. Un meilleur système éducatif.** Nous avons évoqué la façon dont les politiques et les gouvernements doivent évoluer dans le temps. Il en va de même de notre système éducatif. Aujourd'hui, les offres d'emplois concernent les hautes technologies. Nous avons besoin de scientifiques, d'ingénieurs, de mathématiciens, mais également d'un plus grand nombre de travailleurs qualifiés. Ces emplois n'ont plus grand chose à voir avec ce qu'ils étaient autrefois. Il s'agit d'emplois hautement techniques, qualifiés et sûrs pouvant assurer un bon niveau de vie. Ceci se vérifie partout dans le monde.

C'est une liste assez impressionnante, n'est-ce pas ? Nous avons du travail à faire ici, aux États-Unis, comme dans le monde entier. Ce sont là des problèmes délicats, pour lesquels il n'existe pas de solution facile. Ils ouvrent cependant la voie du succès grâce à des partenariats entre le secteur public, le secteur privé et les individus. Caterpillar fait clairement connaître sa position. Nous formons nos employés, nos communautés et les responsables politiques. Si nous ne faisons pas valoir notre vision des choses, qui le fera ? Si nous ne nous préoccupons pas de défendre les intérêts de notre entreprise, de nos employés, de nos clients et des communautés dans lesquelles nous intervenons, qui le fera ? C'est à nous qu'il incombe de nous former, de nous impliquer et de collaborer (en impliquant le secteur privé, le secteur public et les individus).

L'année 2012 constituera-t-elle la nouvelle norme ? Probablement pas. Nous allons concentrer nos efforts sur la croissance et sur l'investissement dans nos produits, nos processus et nos employés. Ce sont tous là des investissements qui s'avèreront payants sur le long terme.

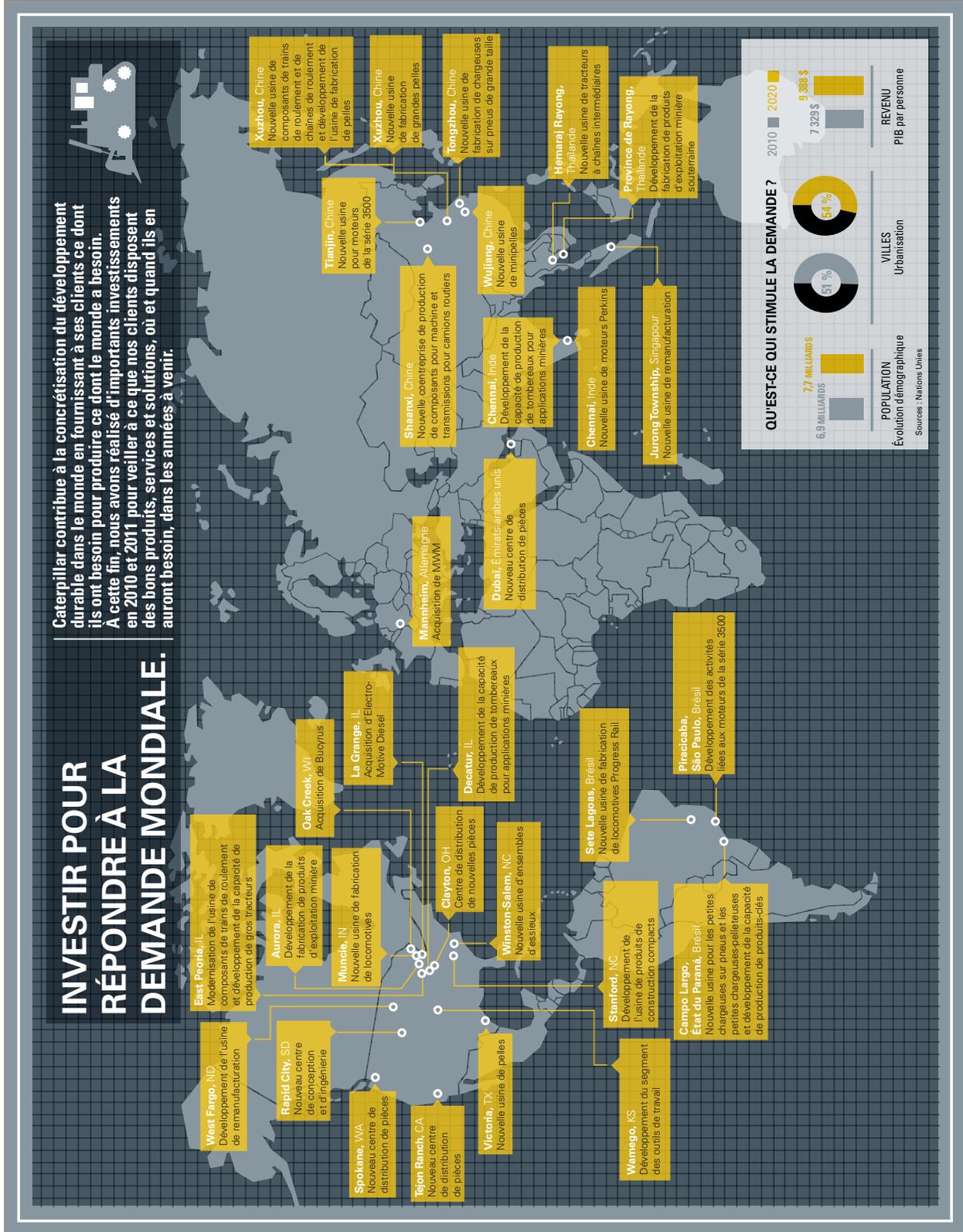
Alors, quelle est la nouvelle norme ? Cette nouvelle norme correspondra à une entreprise Caterpillar flexible, agile, fortement concentrée sur ses clients et sur les besoins du monde. Les opportunités qui s'offrent à nous sont illimitées... il nous suffit d'aller les saisir.



Douglas R. Oberhelman
Président-directeur général
Caterpillar Inc.

INVESTIR POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE MONDIALE.

Caterpillar contribue à la concrétisation du développement durable dans le monde en fournissant à ses clients ce dont ils ont besoin pour produire ce dont le monde a besoin. A cette fin, nous avons réalisé d'importants investissements en 2010 et 2011 pour veiller à ce que nos clients disposent de bons produits, services et solutions, où et quand ils en auront besoin, dans les années à venir.





Construction Industries

Notre segment Construction Industries est tout particulièrement chargé d'aider nos clients à construire ce dont le monde a besoin, qu'il s'agisse de nouveaux chemins de fer, autoroutes, aéroports, système d'adduction d'eau, logements, hôpitaux ou écoles, entre autres. Le besoin de nouvelles infrastructures est particulièrement criant dans les économies connaissant la croissance la plus rapide au monde. Ce segment, dirigé par le président du groupe, Rich Lavin, conçoit, produit et commercialise des équipements de construction, notamment des chargeuses-pelleteuses, petites et moyennes chargeuses sur pneus, tracteurs à chaînes petits et intermédiaires, chargeuses à chaînes, chargeurs compacts rigides, chargeurs tout-terrain, minipelles, chargeuses sur pneus compactes, outils de travail divers, petites, moyennes et grandes pelles à chaînes, pelles sur pneus, niveleuses et tracteurs pose-canalisation.

Ouvrir la voie

Caterpillar remporte des succès éclatants sur le plus grand marché mondial du ciment.



La liste des infrastructures que la Chine doit construire d'ici l'an 2025 est ahurissante, d'autant que sa population urbaine devrait franchir le cap des 350 millions de personnes. On estime que 600 000 miles de nouvelles routes, 170 systèmes de transports collectifs et 97 aéroports figurent sur cette liste... et ce n'est qu'un début. Les projets de ce type, ainsi que ceux concernant les nouveaux logements et l'énergie, continuent à offrir d'immenses opportunités à Caterpillar and Cat® ainsi qu'à ses concessionnaires sur le marché chinois. C'est bien pourquoi l'un des huit impératifs stratégiques que Caterpillar s'est fixé d'atteindre entre 2011 et 2015 est, tout simplement, de « Conquérir la Chine ».

L'élément clé pour atteindre cet objectif consiste à se concentrer sur les industries spécifiques qui jouent un rôle prépondérant dans la croissance de la Chine. Grâce à cette attention, ainsi qu'au fort soutien des concessionnaires Cat® locaux, Caterpillar réalise des avancées significatives sur le marché chinois, en plein développement, des carrières et granulats qui a représenté 50 pour cent de la production mondiale de ciment en 2011.

En 2011, China Engineers Ltd., le concessionnaire Cat® du sud de la Chine, a remporté un contrat majeur auprès de China Resource Cement (CRC), l'un des principaux producteurs de ciment chinois. Ce contrat porte sur la fourniture de 27 tombereaux de carrière, chargeuses sur pneus et pelles. Cette transaction a ouvert la voie à d'autres contrats avec deux autres producteurs de ciment chinois pour une vente combinée de 23 équipements similaires. Par ailleurs, Conch Cement, le plus important producteur de ciment de Chine, a conclu un accord d'essai sur site pour 772 tombereaux de chantier. Conch est d'ores et déjà l'un des plus importants utilisateurs de grosses chargeuses sur pneus Cat en Chine et l'entreprise possède plus de 120 engins motorisés Cat.

Les succès remportés en 2011 reflètent un glissement progressif des priorités des acheteurs de machines chinois qui, auparavant, accordaient une importance primordiale au prix d'achat initial plutôt qu'aux charges d'exploitation totales. Chaque année qui passe met en évidence la proposition de valeur de Caterpillar consistant à assurer les charges d'exploitation les plus faibles qui soient pendant toute la durée de vie du produit.

Le secteur Carrières et granulats de l'industrie chinoise, en plein développement, représente 50 pour cent de la production générale de ciment.

Conch a acheté ses 988 premières unités en 1997 et, ainsi que l'a souligné le Président Guo Wensan, celles-ci « fonctionnent toujours bien ». Il a ajouté : « Au fil des ans, les produits Cat® ont contribué à l'accroissement de notre productivité et de notre efficacité et nous ont permis de juguler nos charges d'exploitation. »

Alors que des clients chinois toujours plus nombreux apprennent à apprécier les produits Cat, le but que s'est fixé Caterpillar de « conquérir la Chine » n'est pas loin de devenir une réalité.

Grand projet, grand succès

Les équipements « Yellow iron » sont les seuls présents sur l'un des plus grands projets hydroélectriques de l'histoire de l'humanité.



L'économie du Brésil, qui connaît l'une des croissances les plus rapides au monde, devrait se développer de près de 150 milliards de dollars supplémentaires au cours des cinq prochaines années. Le pays, qui hébergera la Coupe du monde en 2014 et les Jeux Olympiques d'été en 2016, va attirer des millions de visiteurs. Pour pouvoir satisfaire ses futurs besoins en énergie, le Brésil a entrepris la construction du troisième plus grand barrage hydroélectrique au monde, celui de Belo Monte, un projet pharaonique qui dépendra intégralement sur les équipements de Cat pour sa construction et ses infrastructures de soutien.

L'envergure même de ce projet constitue une victoire de taille pour Caterpillar. À ce jour, Sotreq, le concessionnaire Cat® au Brésil, a vendu 685 machines et 77 groupes électrogènes Cat dans le cadre de ce projet. Il serait potentiellement possible de vendre 300 machines supplémentaires pendant la durée du projet et il existe une opportunité de réaliser des ventes de pièces importantes sur le marché de l'après-vente.

Bernadette Manso, responsable Regional Industry pour le groupe Global Construction & Infrastructure, considère que Caterpillar doit l'avantage lui ayant permis de s'imposer totalement sur ce projet à son esprit d'équipe et à son engagement. « Nos groupes de produits, l'équipe de services de distribution et Cat Financial ont travaillé de concert pour présenter une solution complète et Sotreq a créé une fabuleuse proposition pour le support produits », explique Bernadette Manso qui a collaboré étroitement avec Dennis Ventura (Responsable des ventes), Edgard Reis (Directeur du support produits d'entreprise) et Augusto Azevedo (Directeur grands comptes) pour élaborer l'offre Caterpillar.

Le barrage de Belo Monte n'est pas seulement l'un des plus grands projets de construction de toute l'Amérique latine : il représente également un véritable défi. Situé sur la rivière Xingu, dans une zone reculée de l'Amazonie, le barrage n'est relié au port le plus proche, à 40 kilomètres, que par une unique piste en terre.

Avant même de remporter le contrat, Sotreq avait commencé à acheter des terres en vue d'établir une succursale sur le site.

Un autre composant majeur du projet pour Caterpillar et Sotreq est la formation des utilisateurs et la formation à la sécurité de près de 26 000 employés qui pourraient travailler sur le site. Six simulateurs sont déjà installés pour faciliter la formation des utilisateurs, l'entraînement au service et la gestion de la maintenance et des trains de roulement. En outre, Sotreq a affecté 200 employés au soutien du projet et un directeur de projet vit même sur site pour anticiper les besoins.

Belo Monte est le type de projet qui s'intègre parfaitement à la stratégie Vision pour 2020 de Caterpillar. Il contribue à un leadership mondial rentable en termes de machines et met intégralement en application le modèle d'entreprise. Ainsi que le fait remarquer Mme Manso : « Lorsque l'on examine ce projet, on voit qu'il représente tout ce que la Vision pour 2020 nous recommande d'accomplir ».



Déplacer les montagnes

Il n'en faut pas moins pour construire un chemin de fer indispensable au projet dans l'environnement naturel difficile de la Sierra Leone.



Le minerai de fer intervient dans la fabrication de produits innombrables, allant des éléments de construction en acier aux ustensiles de cuisine. Il est si couramment utilisé que beaucoup considèrent le minerai de fer comme la matière première la plus importante, au niveau mondial, après le pétrole. Afin de répondre à la demande mondiale pour ce matériau indispensable, les entreprises doivent souvent installer des sites d'exploitation dans des zones dépourvues d'infrastructures développées.

Peu de sociétés se sont aventurées dans la jungle qui recouvre les montagnes de la Sierra Leone. Lorqu'African Minerals Limited (AML) a décidé de développer un site d'extraction de minerai de fer à Tonkilili, un district de la Province du Nord de la Sierra Leone, il est vite devenu évident qu'il faudrait construire un chemin de fer de 125 miles pour relier la mine au port le plus proche. AML a chargé WBHO, un sous-traitant d'Afrique du Sud, de construire ce chemin de fer alors que Caterpillar a été retenu comme unique fournisseur d'équipements pour ce formidable projet.

Les défis ne manquaient pas. Le projet Tonkolili prévoyait le début des opérations d'exploitation minière active après seulement 12 mois, dont quatre se situaient pendant la saison des pluies de la Sierra Leone. La jungle dense et le terrain montagneux présentaient des problèmes de topographie puisque les chemins de fer ne peuvent pas être construits sur des terrains dont l'inclinaison est supérieure à 4 pour cent. Du fait du calendrier très serré et de la nature problématique du terrain, l'efficacité sur le site et les performances des machines revêtaient une importance primordiale.

Caterpillar a développé un programme permettant à WBHO d'acheter et de louer des équipements par le biais de Mantrac, le concessionnaire Cat® en Afrique de l'Ouest. Sur un parc total de 1 608 éléments d'usine mobiles, Caterpillar a fourni 412 machines et 20 unités de production d'énergie. En outre, un spécialiste des applications Caterpillar a collaboré étroitement avec WBHO

pour veiller au fonctionnement efficace des machines afin de maintenir des niveaux de productivité optimaux. Les chauffeurs de tombereaux articulés, par exemple, ont quant à eux reçu une formation spéciale afin d'apprendre à manœuvrer des tombereaux intégralement chargés sur des pentes raides sans endommager les freins. L'omniprésence de Caterpillar à Tonkolili s'est avérée payante. WBHO a déplacé rien moins que six millions de mètres cubes de terre et construit le chemin de fer dans le délai de 12 mois imparti.

6 millions de m³

WBHO a déplacé rien moins que six millions de mètres cubes de terre et construit le chemin de fer dans le délai de 12 mois imparti.

L'aide de Caterpillar s'est également étendue à la population locale qui avait un important besoin d'emplois après des années de guerre et de privations. La formation dispensée par les spécialistes de Caterpillar aux résidents locaux a doté ces derniers de compétences acquises pour la vie et qui leur seront utiles même après la mise en service du chemin de fer. La mine, ainsi rendue accessible, fournit des milliers d'emplois. Elle contribue à satisfaire les besoins en minerai de fer du monde, mais également à assurer un meilleur niveau de vie aux habitants de la Sierra Leone.



Faits marquants de l'année 2011

Construction Industries

Usines ayant fait l'objet d'une annonce récente

- Une nouvelle usine en Amérique du Nord pour la fabrication de petits tracteurs à chaînes et de minipelles hydrauliques. Il s'agit de déplacer la production à partir du Japon afin de se rapprocher de la large clientèle de Caterpillar en Amérique du Nord et en Europe.

Nouvelles usines en cours de construction pour une entrée en production en 2012 ou 2013

- Nouvelle usine à Xuzhou, en Chine, pour les grosses pelles hydrauliques.
- Nouvelle usine à Victoria, au Texas (États-Unis), pour les pelles hydrauliques de petite, moyenne et grande tailles.
- Nouvelle usine à Rayong, en Thaïlande, pour les tracteurs à chaînes intermédiaires.
- Nouvelle usine à Wujiang, en Chine, pour les minipelles hydrauliques.
- Développement de nouvelles capacités à Chennai, en Inde, pour les pelles hydrauliques intermédiaires.

(suite)



Faits marquants de l'année 2011

Construction Industries
(suite)

Principales extensions de capacités effectuées en 2011 par rapport à 2010 :

- Ouverture d'une nouvelle usine à Campo Largo, au Brésil, pour la production de chargeuses-pelleteuses et de petites chargeuses sur pneus.
- Ouverture d'une nouvelle usine dédiée à la production de chargeuses-pelleteuses à Thiruvallur, en Inde.
- Augmentation de la capacité de production de petites chargeuses sur pneus à Clayton, en Caroline du Nord (États-Unis).
- Augmentation de la capacité de production de pelles intermédiaires à Jakarta, en Indonésie.
- Augmentation de la capacité de production de niveleuses à North Little Rock, dans l'Arkansas (États-Unis), alors que l'usine se prépare à tourner à plein régime, après transfert de la plus grande partie de la capacité de production de niveleuses existante depuis Decatur, dans l'Illinois (États-Unis).
- Augmentation de la capacité de production de chargeuses sur pneus de la marque SEM à Qingzhou, en Chine.
- Augmentation de la capacité de production de niveleuses et chargeuses sur pneus de taille moyenne à Suzhou, en Chine, alors que l'usine se prépare à tourner à plein régime.
- Augmentation de la capacité de production de petites, moyennes et grosses pelles hydrauliques à Xuzhou, en Chine.
- Ouverture de l'extension de l'usine de Sanford, en Caroline du Nord (États-Unis), ce qui accroît les capacités logistiques et manufacturières pour répondre à la demande mondiale.

(suite)



Faits marquants de l'année 2011

Construction Industries (suite)

Introductions de nouveaux modèles et améliorations de produits

- Nouveaux modèles de Tracteurs pose-canalisation PL83 et PL87 Cat®.
- Quatre modèles de marteaux hydrauliques de la série E (H110Es, H115Es, H120Es et H130Es) à combiner avec des petites pelles/pelles intermédiaires ainsi qu'avec la Chargeuse-pelleteuse 450E Cat®.
- Ajout de modèles de minipelles d'un poids en ordre de marche de 2 061 livres (935 kg), 3 340 livres (1515 kg) et 5 886 livres (2 670 kg).
- Améliorations apportées aux Chargeuses sur pneus intermédiaires de série K conformes aux normes antipollution Tier 4i et produits améliorés dans une optique de productivité et de rendement énergétique pour les clients. Les premiers avis recueillis auprès des clients et concessionnaires ont été positifs.
- Les Pelles hydrauliques de la série E conformes aux normes Tier 4/Stage IIIB ont également été bien accueillies par les concessionnaires et les clients.
- Introduction de nouveaux modèles de tracteurs à chaînes conformes aux normes antipollution Tier IVi (D7E, D6T et D8T) et de niveleuses conformes aux normes antipollution Tier IVi (140M2 et 160M2).

Autres grands faits marquants

- Le processus d'optimisation de la chaîne logistique de la division Excavation a remporté le prix Chairman's Award 2011.
- En 2011, les performances en matière de sécurité ont dépassé les meilleures normes de la catégorie de près de 40 pour cent (le quartile supérieur du Bureau of Labor Statistics (Bureau des statistiques du travail américain) pour la Fréquence des accidents recevables dans l'industrie manufacturière est de 1.0 ou mieux).
- Construction Industries a reçu quatre prix Chairman's Product Quality Awards (pour la qualité des produits) en 2011 :
 Chargeur compact rigide 226 – Vainqueur dans la catégorie Petite machine Cat.
 Pelle hydraulique 320 – Vainqueur dans la catégorie Machine intermédiaire Cat.
 Tracteur à chaînes D8R/T – Vainqueur dans la catégorie Grande machine Cat.
 Chargeuse sur pneus SEM 650 – Vainqueur dans la catégorie Produit complémentaire.



Indicateurs clés

Construction Industries

VENTES

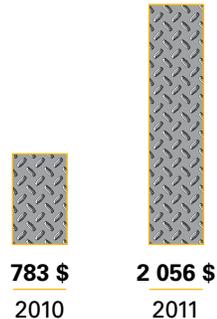
(en millions de dollars)



Entre 2010 et 2011, les ventes ont augmenté de 45 pour cent du fait de l'accroissement important des ventes dans toutes les régions géographiques et pour tous les grands produits.

BÉNÉFICES DU SECTEUR

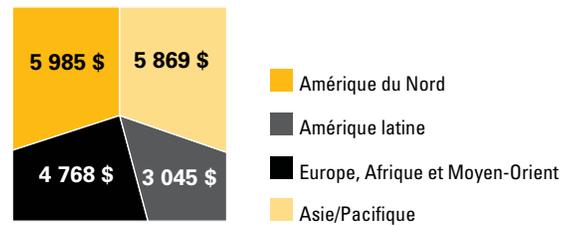
(en millions de dollars)



L'augmentation du volume des ventes associée à l'amélioration de l'actualisation des prix a permis à ce segment de faire plus que doubler ses bénéfices.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2011 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(en millions de dollars)



Les ventes de nouvelles machines ont égalé ou dépassé des niveaux record dans la plupart des pays en développement.



Resource Industries

Le monde a besoin de ressources telles que le charbon, le minerai de fer et le bois pour se développer et prospérer. Le segment Resource Industries, dirigé par Steve Wunning, le Président du groupe, offre à nos clients les moyens d'extraire et d'exploiter ces ressources de façon rentable et durable. Les unités commerciales du segment Resource Industries conçoivent, fabriquent et commercialisent des produits allant des gros tracteurs à chaînes et des gros tombereaux pour applications minières aux chargeuses pour mines souterraines et aux matériels de construction de routes et d'exploitation forestière en passant par les composants pour machines et les systèmes électroniques et de commande.

L'acquisition de Bucyrus International, Inc. (Bucyrus) en 2011 a développé notre portefeuille de produits d'exploitation minière au point d'en faire la plus large gamme de produits du secteur. Les divisions Product Development & Global Technology et Advanced Component & Systems Divisions de Caterpillar font également partie de Resource Industries. Ces deux divisions emploient plus de 10 000 personnes dans le monde, dans des centres techniques et des usines implantés aux États-Unis, au Mexique, en Europe, en Chine et en Inde ainsi que sur des terrains d'essai aux États-Unis et en Chine. Resource Industries intègre également le groupe Caterpillar Production System auquel incombe la responsabilité de stimuler l'excellence dans la fabrication à l'échelle de toute l'entreprise.

Dès le premier jour

Caterpillar Global Mining dévoile la plus large gamme de produits du secteur



Lorsque l'acquisition de Bucyrus par Caterpillar a obtenu son autorisation réglementaire le 8 juillet 2011, les résultats de mois de planification se sont rapidement fait sentir. La transaction fut finalisée un peu plus tard dans la même journée et dès le « Premierjour », c'est-à-dire le 11 juillet, deux des plus importants fournisseurs de produits pour le secteur minier mondial n'ont plus formé qu'une seule et même entreprise.

La philosophie qui a guidé cette intégration reposait sur le concept d'un seul visage présenté au client, d'une équipe, d'un modèle de distribution et d'une marque. Ce premier jour, environ 10 000 employés de Bucyrus ont rejoint les effectifs de Caterpillar Global Mining, sous la houlette d'une équipe composée de directeurs de Caterpillar et de l'ancienne société Bucyrus.

« Cette acquisition a réuni deux des meilleures équipes existant dans le secteur de l'exploitation minière », a déclaré Luis de Leon, le vice-président administratif et président de Caterpillar Global Mining Products. « Les résultats se font déjà sentir dans les succès que nous rencontrons dans la conception et la mise en œuvre de produits. »

Grâce à l'acquisition de Bucyrus, Caterpillar Global Mining propose désormais à l'industrie minière une gamme d'équipements et de services sans égale. Outre qu'avec cette formule les clients peuvent trouver tout ce dont ils ont besoin en un seul et même endroit, le fait de choisir Caterpillar et sa gamme complète de produits comme fournisseur stratégique permet à ces clients de simplifier leur chaîne logistique. La sécurité sur le site de travail, qui est une question d'une importance primordiale pour les mineurs, s'en trouve également améliorée puisque le nombre de personnels d'assistance et de véhicules présents sur site est réduit.

L'ampleur et la variété actuelle du portefeuille de produits d'extraction minière souligne à quel point les gammes de produits de Caterpillar et de Bucyrus étaient complémentaires. Il n'y a d'ailleurs que très peu de chevauchements de produits. Diverses synergies se mettent en place, comme l'ajout de composants Cat à des machines Bucyrus existantes. Ainsi, tout juste six mois après l'acquisition de Bucyrus, un Tombereau AC Bucyrus équipé d'un moteur Cat a été livré sur un site de travail.

« Quand on considère la vitesse à laquelle cette opération s'est effectuée, les équipes ont indéniablement dépassé nos attentes, ce qui nous a aussi permis d'accroître notre production », explique David Rea, le directeur de Caterpillar Mining Truck & Business Integration. « Cette réussite reflète véritablement le succès de l'association de l'expérience des deux équipes et des points forts de leurs produits. »

Il en va de même de l'intégration de l'ensemble des produits Bucyrus, ce qui constitue un heureux présage pour l'avenir de Caterpillar Global Mining.

Étendue de la gamme de produits d'extraction minière

Prochaines étapes de l'action de Caterpillar dans le domaine de l'extraction minière



De nos jours, l'extraction minière est essentielle pour fournir au monde ce dont il a besoin. Les pays doivent construire les infrastructures qui répondront à la demande croissante pour une alimentation fiable en énergie, transports, logements, eau potable et équipements sanitaires. Caterpillar intervient à chaque stade de ce processus de développement grâce à ses solutions qui favorisent une croissance durable.

Au fur et à mesure que la demande de minerais augmente, il devient de plus en plus impératif d'offrir une gamme d'équipements et de solutions assez vaste pour soutenir le secteur minier. Fort de la plus vaste offre de produits du secteur, Caterpillar est fier de proposer à ses clients un point d'approvisionnement unique pour les équipements d'exploitation minière à ciel ouvert et souterraine.

Caterpillar suit une approche diversifiée pour s'assurer une position dominante dans le secteur minier et pour la conserver. Pour cela, la société a choisi de développer la capacité et la production nécessaires pour satisfaire la demande, d'élargir la gamme de produits, de développer des solutions d'exploitation minière et d'exploiter le réseau de concessionnaires Caterpillar afin de proposer le plus large éventail de produits et de services d'assistance client.

Caterpillar a récemment annoncé que des milliards seraient investis pour développer, renforcer et moderniser les usines et produits d'exploitation minière dans le monde. En outre, en adoptant le système de production Caterpillar, l'entreprise favorise l'excellence dans la fabrication et l'optimisation de l'efficacité dans chacune des usines concernées, toujours dans l'optique de répondre efficacement aux exigences des clients.

Pour ce qui est de sa gamme de produits, Caterpillar examine actuellement tout son portefeuille de produits avec attention afin d'identifier les lacunes potentielles au niveau des modèles. C'est ainsi, par exemple, que les gammes de gros tombereaux et de pelles hydrauliques pour exploitation minière font l'objet d'un examen visant à optimiser la correspondance chargement/transport de tous les modèles. Caterpillar a également fait part de son intention d'acquiescer un important fabricant chinois de systèmes de soutènement de toit pour exploitation minière souterraine. La société entend ainsi s'assurer une plate-forme pour exploitation minière par longue taille marquant le début du développement d'un portefeuille destiné à mieux répondre aux besoins des clients du secteur du charbon en Chine.

En ce qui concerne le développement de solutions, Caterpillar s'efforce de déterminer comment utiliser les données relatives aux mines et aux machines de façon nouvelle et innovante. Le système MineStar™ de Cat®, introduit en 2011, est le système de gestion des opérations minières et équipements mobiles le plus vaste et le mieux intégré du secteur. Ce système, qui peut être configuré pour s'adapter à tous les types d'opérations minières, aide les clients à tout gérer, du suivi du matériel à la gestion sophistiquée en temps réel du parc, des systèmes d'information sur l'état des machines aux systèmes d'équipements autonomes, pour n'en citer que quelques aspects. Des solutions d'exploitation minière autonomes rendent inutile le recours à des conducteurs humains, ce qui contribue à améliorer la sécurité, la disponibilité de l'équipement et la productivité générale sur un site minier. Ce sont là des considérations particulièrement importantes dans le cas d'opérations sur des sites éloignés pour lesquelles il est difficile de recruter et fidéliser des ouvriers qualifiés.

Étendue de la gamme de produits d'extraction minière

Suite



Enfin, Caterpillar considère que l'association de son réseau de concessionnaires à l'expérience conjointe de Caterpillar et de Bucyrus, lui confère un avantage irrésistible. Les concessionnaires Cat sont des entreprises internationales qui offrent un service de qualité exceptionnelle, des solutions intégrées, un service après-vente, une livraison des pièces rapide et efficace, des techniques modernes de remanufacturation et bien d'autres avantages encore. En joignant les forces de chaque entreprise, Caterpillar crée une équipe soudée unique au secteur minier.

« Nous sommes plus que jamais décidés à proposer des solutions complètes à nos clients du monde entier », a précisé Chris Curfman, le Vice-président de l'entreprise et Président de la division Sales and Support de Caterpillar Global Mining. « Les capacités de nos employés, de nos produits et de nos concessionnaires, ainsi que notre culture, sont sans égales. Nous nous appuyons sur nos points forts pour mieux assister nos clients et pour déterminer comment renforcer la rentabilité et le caractère durable de l'exploitation minière dans le monde. »

Réalité virtuelle, fer virtuel

Les technologies avancées permettent de gagner du temps, de réduire les coûts et de produire des produits et des usines mieux conçus.



Le centre technique de Caterpillar à Mossville, dans l'Illinois (États-Unis), abrite le Centre de visualisation immersive de Caterpillar. Ce dernier se compose d'une chambre (trois murs et un plancher) de réalité virtuelle comprenant un système tridimensionnel à quatre écrans et 12 projecteurs numériques 3D haute définition. Avec son aire de travail utilisable de plus de 20' de large et 10' de hauteur et de profondeur, il s'agit là de l'un des plus grands systèmes de ce type en Amérique du Nord.

La visualisation immersive permet aux équipes de développeurs de produits d'identifier tous les problèmes d'interaction entre l'homme et la machine dès les premiers stades de la conception, bien avant la construction des prototypes. Un technicien d'entretien peut ainsi utiliser cette technologie pour « travailler » sur une machine virtuelle et effectuer une procédure d'entretien tout en évaluant l'ergonomie. Les ingénieurs de fabrication se servent également de cette technologie pour « parcourir » des usines virtuelles afin d'évaluer la disposition des chaînes et le flux des matières dans les locaux. Cette étude précoce permet d'évaluer de nombreuses conceptions alternatives ; les ingénieurs sont ainsi en mesure d'identifier la conception optimale.

La visualisation immersive est essentielle pour continuer à développer l'impact et accroître les capacités de mise en application du développement de produit virtuel chez Caterpillar. « Nous voulons pouvoir prendre des décisions avant qu'un dessin conceptuel ne soit matérialisé », explique le Dr. Valerie Wiest, directrice de la division Product Development & Global Technology du Centre technique. « Le but recherché lors du développement d'un produit virtuel est de valider intégralement les dessins à l'aide de modèles informatisés servant de prototypes. Caterpillar économise du temps de développement et réduit ses coûts alors que le client obtient une meilleure machine, disponible plus rapidement. »

Le Dr Wiest et son équipe chargée du déploiement du développement de produit virtuel prévoient l'avènement d'une époque où la technologie de réalité virtuelle sera utilisée comme un outil standard de développement de produits et de processus sur tous les sites de conception de Caterpillar. Les ingénieurs en visualisation immersive Galen Faidley et Abhishek Seth sont en train de faire de cette vision une réalité. « Nous avons lancé cette capacité sur plusieurs sites des États-Unis, d'Europe et d'Asie », a indiqué M. Faidley. « C'est une époque excitante pour les ingénieurs en développement de produit virtuel de Caterpillar. »

Diversified Products

Produits et services uniques et spécialisés permettant à l'entreprise d'avoir accès à des marchés et clients importants



L'ampleur de la gamme de produits et de solutions Caterpillar n'est nulle part aussi évidente qu'au sein du groupe Diversified Products. Ce groupe gère un portefeuille d'entreprises stratégiques, propose des services au marché et répond aux besoins de produits de ses clients dans un grand nombre de secteurs distincts.

Cette division regroupe six départements, à savoir : Paving Products, Forest Products, Work Tools, Tunneling, OEM Solutions et Defense & Federal Products. Vers la fin de l'année 2011, Caterpillar a signé un accord de partenariat avec Exodus Machines Inc., un fabricant spécialisé dans les pelles pour manutention des rebuts/matériaux industriels. Ce partenariat a conduit à la création d'une nouvelle entreprise de produits diversifiés appelée Caterpillar Industrial & Waste.

Exemples de faits marquants de l'année 2011 :

- Le département Paving Products a pour mission d'assister les entreprises de pose d'asphalte et de revêtements routiers du monde entier. Ce secteur revêt une importance critique pour la construction et l'entretien des infrastructures dans le monde. Le groupe chargé des revêtements a ouvert un nouveau centre d'assistance client et de formation dans les locaux de son siège de Minneapolis, dans le Minnesota (États-Unis).
- Le département Forest Products apporte aussi ses services à un groupe de clients spécifiques. Il concentre son activité sur la conception et la fabrication de machines d'exploitation forestière spécialisées, mais intervient également pour aider Caterpillar à offrir une gamme complète de machines d'exploitation forestière traditionnelles. En 2011, cette division a lancé une nouvelle ligne d'abatteuses-groupeuses sur pneus conformes à la norme Tier 4i. La conception de ces abatteuses inclut un moteur à montage transversal arrière qui assure une stabilité optimale dans les zones boisées tout en améliorant la consommation de carburant.

- Les outils de travail Caterpillar ont pour vocation d'améliorer la productivité des machines Cat. Le développement des ventes d'outils de travail est à l'origine de l'extension des usines de Waco, au Texas, et de Wamego, au Kansas (États-Unis). L'usine de Waco produit une nouvelle gamme de marteaux hydrauliques conçus et réalisés par Caterpillar et destinés au secteur de la démolition.

- Les divisions OEM Solutions et Defense & Federal Products sont des entreprises qui s'appuient sur les machines et systèmes d'alimentation, les conceptions et les technologies de Cat pour s'assurer une croissance incrémentielle en offrant leurs services à d'autres clients et industries uniques et discrets. OEM Solutions, par exemple, vend des composants et des machines partiellement construites à d'autres équipementiers intervenant dans les domaines du forage de fondations, de la manutention et de l'exploitation minière ainsi que sur les marchés industriels et de démolition. Il existe aujourd'hui 2 000 groupes moteurs hydrauliques mobiles, élaborés à partir de la plateforme d'une pelle hydraulique, en activité sur site.

« Une formidable opportunité de réunir les individus afin de servir un vaste éventail de clients et d'entreprises diversifiés s'offre à nous », a indiqué Bill Springer, le Vice-président responsable de la section Diversified Products. « Nous gérons nos entreprises de façon indépendante, laissons à nos dirigeants de l'autonomie dans leur direction et donnons à nos experts, qui connaissent leur métier, les moyens de se développer et de prospérer. Notre priorité est la formation et nous exploitons notre diversité pour apprendre mutuellement comment résoudre les problèmes et accélérer notre réussite commerciale mutuelle. »



Faits marquants de l'année 2011

Resource Industries

Annonces d'expansions d'activités

- L'acquisition de Bucyrus International, Inc., a associé deux fournisseurs majeurs du secteur des équipements d'exploitation minière. Cette acquisition met Caterpillar en position de proposer à ses clients la plus vaste gamme de produits et solutions d'exploitation minière à ciel ouvert et souterraine du secteur.
- Caterpillar a investi 426 millions de dollars dans l'usine de fabrication d'essieux de Winston-Salem, en Caroline du Nord (États-Unis), officiellement inaugurée en novembre 2011. Cette usine ultra-moderne de 850 000 pieds carrés, qui emploie plus de 400 personnes, apporte son soutien aux opérations d'exploitation minière mondiales en pleine expansion.
- 300 millions de dollars ont été investis dans les usines de Decatur, dans l'Illinois, et 340 millions de dollars dans celles d'East Peoria, toujours dans l'Illinois (États-Unis), afin d'augmenter la capacité de production de gros tombereaux pour applications minières et de gros tracteurs à chaînes intervenant dans les applications minières du monde entier. Une fois achevés, ces projets d'extension de la capacité à Decatur et dans les usines auxiliaires augmenteront la production de gros tombereau d'exploitation minière de plus de 100 pour cent par rapport à notre capacité de 2010.
- Une nouvelle usine de fabrication de 645 000 pieds carrés a vu le jour dans la province de Rayong, en Thaïlande, afin de produire une gamme complète de tombereaux articulés et de chargeuses utilisés dans les exploitations minières souterraines en roches dures. Lorsqu'elle tournera à pleine capacité, cette usine devrait employer près de 800 personnes.
- Création d'un nouveau centre d'assistance client et de formation pour les produits de pose de revêtement près de Minneapolis, dans le Minnesota (États-Unis).
- Une usine d'outils de travail de Waco, au Texas, a été développée pour recevoir une nouvelle gamme de marteaux hydrauliques conçus et réalisés par Caterpillar et destinés à l'industrie de la démolition.
- 62 millions de dollars supplémentaires ont été investis dans l'usine de fabrication de tombereaux de chantier qui existait déjà à Chennai, en Inde, afin d'accroître la capacité et l'efficacité des tombereaux. Ceci vient s'ajouter à l'investissement de 108 millions de dollars annoncé en 2010.
- 150 millions de dollars ont été investis dans une nouvelle usine de fabrication en Indonésie. Celle-ci construira divers châssis de tombereaux d'exploitation minière et bennes destinés à être expédiés à des clients de la région Asie-Pacifique.

Faits marquants de l'année 2011

Suite

- Les opérations ont été étendues dans l'usine de fabrication de Tosno, en Russie, afin de permettre la production de Tombereaux de chantier 773E.
- En avril 2011, Caterpillar et Shaanxi Fast Gear ont créé une co-entreprise afin de produire des composants et transmissions automatiques pour camions routiers en Chine.
- Le site de composants de Wuxi, en Chine, qui produit des composants hydrauliques et des postes de conduite, a quadruplé son volume produit et doublé le nombre de ses employés en 2011. Ce site devrait à nouveau voir doubler son volume de production et son nombre d'employés en 2012 suite à l'ajout de chaînes cinématiques et de composants hydrauliques supplémentaires. D'ici 2015, Wuxi sera devenu le plus grand site de production de composants de Caterpillar.
- La co-entreprise avec Liyuan de production de circuits hydrauliques en Chine a commencé ses opérations en 2011.
- En novembre 2011, la société Caterpillar a annoncé qu'elle ferait une offre pour acquérir ERA Mining Machinery Limited dont l'activité principale consiste à concevoir, fabriquer, vendre et entretenir des équipements pour exploitation souterraine de mines de charbon en Chine continentale. Cette offre s'effectuera par l'intermédiaire de sa filiale à part entière Zhengzhou Siwei Mechanical & Electrical Equipment Manufacturing Co., Ltd.
- Des plans d'expansion concernant le centre de recherche et de développement (R&D) multifonctionnel de l'entreprise et les terrains d'essai de Wuxi, en Chine, ont été annoncés. Cette expansion permettra de disposer de pleines capacités de développement et de validation des produits.

Introductions de nouveaux modèles et améliorations de produits

En ce qui concerne les initiatives liées aux normes antipollution Tier 4, Caterpillar a réussi à mettre en œuvre 50 programmes dans les délais impartis, ce qui équivaut à plus de 3 500 machines et plus de 1,25 million d'heures courantes en 2011. Nous sommes à jour avec nos initiatives en relation avec la fiabilité et d'autres opportunités s'offrent à nous avec l'introduction prévue de 65 machines en 2012.

Autres produits et solutions introduits en 2011 :

- Dix nouvelles gammes d'équipements d'exploitation minière à ciel ouvert et souterraine grâce à l'acquisition de Bucyrus
- Nouveau modèle de Tombereau d'exploitation minière 789D Cat
- Nouvelles décapeuses automotrices de la série H pour exploitation minière
- Nouvelle Pelle hydraulique 390DL Cat pour applications d'exploitation minière
- Introduction du premier tombereau à entraînement électrique AC de Caterpillar, le modèle 795F
- Modernisation de la Chargeuse sur pneus 994H dans une optique d'amélioration du rendement du carburant et de la technologie
- Machine forestière 568 FM, conforme à la norme Tier 4 Interim, pour l'exploitation forestière
- Nouvelle abatteuse-groupeuse sur roues de série C, conforme à la norme Tier 4 Interim

Faits marquants de l'année 2011

Suite

- Nouveau Finisseur AP1055E
- Marteaux de la série E destinés à l'industrie de la démolition
- Chargeuse compacte CL15 destinée à une utilisation dans des applications de chambres et piliers pour exploitation minière souterraine
- Commande pour technologie de transport d'exploitation minière autonome assurant aux clients un système à intégration verticale et incluant le tombereau de base, les composants embarqués et les systèmes technologiques, l'infrastructure extérieure sur site et les systèmes de communication ainsi que la distribution par le concessionnaire et l'assistance



Indicateurs clés

Resource Industries

VENTES

(en millions de dollars)



Entre 2010 et 2011, les ventes ont augmenté de 80 pour cent en raison du volume de vente plus élevé et de l'achat de Bucyrus au troisième trimestre 2011.

BÉNÉFICES DU SECTEUR

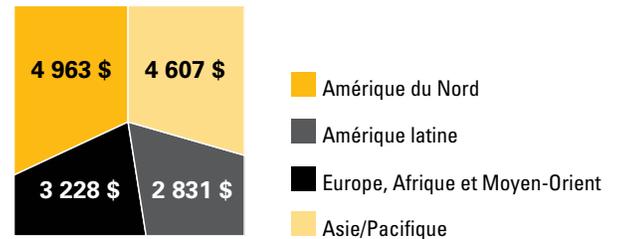
(en millions de dollars)



L'augmentation des bénéfices de ce segment est principalement due aux volumes de ventes plus élevés, à l'acquisition de Bucyrus et à l'actualisation des prix.

VENTES DE L'ANNÉE 2011 PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

(en millions de dollars)



La reprise de l'économie mondiale a fait augmenter la demande de matières premières et maintenu les prix de ces dernières à des niveaux qui encouragent les investissements, ce qui a favorisé la hausse des ventes d'équipements pour exploitation minière.



Energy & Power Systems

Les besoins du monde en énergie devraient enregistrer une forte croissance au cours des dix prochaines années. Notre division Power Systems, sous la direction du Président du groupe Gerard Vittecoq, s'efforce de nous aider à répondre à ces besoins grâce à diverses solutions et applications concernant de nombreux secteurs. Cette division conçoit, fabrique et commercialise des produits parmi lesquels des groupes électrogènes, des systèmes intégrés et des solutions pour les industries maritimes et pétrolières, des moteurs à pistons fournis à des équipementiers internationaux pour diverses applications et des machines Cat®. La division Power Systems regroupe également les activités de Progress Rail et de Solar Turbines, deux filiales de Caterpillar.

Force naturelle

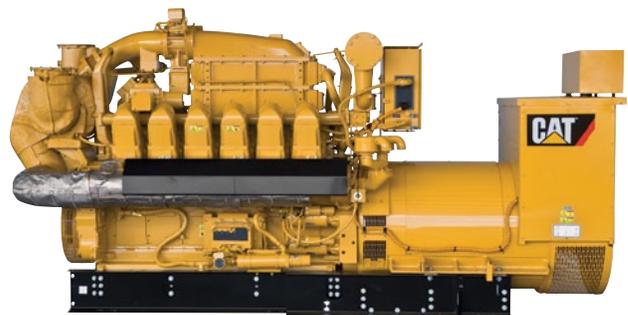
Caterpillar est prêt à devenir l'un des leaders en matière de solutions de fourniture d'énergie à base de gaz naturel et de diesel.



Si le monde a besoin d'énergie, il ne veut pas de l'impact potentiellement négatif pouvant accompagner la production d'énergie et les activités liées à la consommation. En tant que source d'énergie importante, le gaz naturel constitue une solution de plus en plus séduisante face à ces défis. Principalement composé de méthane, le gaz naturel est l'une des formes d'énergie les plus pures qui soient. En outre, les vastes réserves de gaz naturel réparties dans le monde, notamment aux États-Unis, assurent un approvisionnement sûr en énergie et offrent des avantages en termes de coûts.

Récemment, Caterpillar a renforcé sa position sur le segment gaz naturel du marché de l'énergie en rachetant MWM Holding GmbH, un leader de la conception de moteurs au gaz naturel et à carburants alternatifs. MWM est un fournisseur international de groupes électrogènes au diesel durable, au gaz naturel, au gaz à faible pouvoir calorifique et au biogaz ainsi que de systèmes d'alimentation intégrés intervenant dans la génération, le contrôle et la fourniture d'électricité. Les groupes électrogènes MWM sont conçus pour assurer un rendement électrique et thermique maximal, de faibles coûts d'exploitation et d'entretien et une fiabilité et une disponibilité élevées. En matière d'énergie, ceci se traduit par des options plus propres et plus efficaces pour les clients de Caterpillar.

L'acquisition de MWM réunit deux sociétés fortes, disposant chacune d'un potentiel important d'innovation dans le secteur de l'énergie. Grâce à un processus de recherche et de développement constant, MWM a presque triplé la puissance volumique de ses moteurs au cours des 20 dernières années. Simultanément, leur efficacité a été accrue de 30 pour cent alors que leurs niveaux d'émissions diminuaient sensiblement. MWM a ainsi apporté une contribution de valeur à la protection des ressources et garantit la grande efficacité de ses produits. Les clients sont au premier plan des préoccupations de MWM qui fournit à ces derniers des conseils complets sur la meilleure gestion des produits, d'un point de vue économique et écologique. MWM s'efforce ainsi de répondre aux attentes des clients et même de les dépasser.



Sol fertile

Nos moteurs et nos groupes électrogènes contribuent à transformer un désert aride en des terres agricoles fertiles.



L'agriculture est un secteur d'activité majeur à Tabuk, en Arabie Saoudite. Depuis 1983, Tabuk Agricultural Development Company (TADCO) gère un large éventail de cultures, notamment du blé, de la luzerne, des dattes, des pommes de terre, des fruits à noyau, du raisin et des olives. Les plus de 86 000 acres de TADCO constituent une exploitation agricole fière d'être le plus grand fournisseur de pommes de terre destinées à la confection de frites en Arabie Saoudite et qui produit l'une des huiles d'olives les plus pures au monde.

Cependant, la production de récoltes abondantes en plein désert impose de surmonter des problèmes nombreux, parmi lesquels le choix d'une rotation correcte des cultures. Pour cela, TADCO fait confiance depuis plus de 20 ans à des groupes électrogènes Cat® pour alimenter ses systèmes d'irrigation. TADCO a également recours à des moteurs industriels Cat® pour pomper l'eau contenue dans des réservoirs sous-marins et l'acheminer jusqu'à des réservoirs locaux.

Afin de produire des aliments toute l'année, TADCO organise ses cultures selon le principe de l'irrigation à pivot central, ou irrigation circulaire. Ce processus utilise un système d'irrigation aérienne qui fournit un arrosage circulaire du fait de l'emplacement des buses de distribution de l'eau. Si les hivers sont doux à Tabuk, l'été la température peut atteindre 140 °F. À cette époque de l'année, les cultures doivent être arrosées de façon continue pendant près de 12 heures par jour pour éviter le dessèchement des plants. La fidélité dont fait preuve TADCO envers les équipements Cat® témoigne de la longévité et de la fiabilité de nos moteurs qui assurent le bon fonctionnement du système d'irrigation même dans un climat aussi rude. TADCO apprécie également le service et l'assistance fournis par Zahid, le concessionnaire Cat® local.

Caterpillar apporte son aide à l'exploitation agricole couronnée de succès qu'est TADCO, mais également à la communauté TADCO. Les agriculteurs travaillant pour TADCO et leurs familles vivent sur site. « Nos moteurs sont véritablement la base de leur gagne-pain », explique Mitch Colgan de Caterpillar Power Systems. En fournissant à TADCO des solutions (incluant des véhicules, de l'énergie et des moteurs) ainsi que des services de maintenance, Caterpillar soutient l'activité d'un client fidèle tout en favorisant le développement de ressources dont le monde a véritablement besoin.



En bonne voie

La réunion de Caterpillar, Progress Rail et EMD va nous faire beaucoup progresser, grâce au rail.



Voici près de deux siècles que les trains servent à transporter fret et passagers. De nos jours, l'industrie ferroviaire moderne continue à remplir cette fonction de façon toujours plus efficace et respectueuse de l'environnement. Depuis 2006, Caterpillar a investi près de 2 milliards de dollars pour renforcer sa présence sur le marché mondial du transport ferroviaire. L'acquisition d'Electro-Motive Diesel (EMD) par Progress Rail en 2010 est l'étape la plus récente de l'expansion de Caterpillar dans le secteur ferroviaire.

Le rachat de Progress Rail par Caterpillar en 2006 a mis une large gamme de solutions économiques à la disposition d'un vaste éventail de clients du secteur ferroviaire. Progress Rail est l'un des plus importants fournisseurs de produits et services ferroviaires et de transit d'Amérique du Nord. Cette société se spécialise notamment dans la réparation et la mise à niveau de locomotives, la remanufacturation de wagons, les travaux de voie, la réparation et le remplacement de rails, la conception et l'installation de signaux et la récupération et le recyclage de pièces.

Le choix d'EMD s'est imposé comme une évidence lorsque Caterpillar et Progress Rail ont cherché à étendre leur activité sur le marché ferroviaire. EMD apporte un portefeuille diversifié de produits qui viennent compléter le portefeuille de Progress Rail. EMD conçoit, fabrique et entretient une gamme complète de locomotives, notamment pour passagers, fret, exploitation minière et manœuvres. L'entreprise possède également la plus grande base installée de locomotives diesel-électriques au monde.

Les locomotives EMD sont souvent spécifiquement conçues pour les marchés qu'elles servent. La Locomotive GT38AC, par exemple, a été conçue pour les entreprises clientes du secteur minier comme PT Kereta Api Indonesia. Capable de tracter de pesants trains de charbon, cette locomotive associe un puissant moteur EMD à un format compact adapté aux voies et aux tunnels caractéristiques de Sumatra. La Locomotive SD70ACe/Ici, utilisée par BHP Billiton Iron Ore, est un autre bon exemple. Cette massive locomotive pour industrie minière tracte du minerai de fer dans la chaleur extrême et l'environnement sableux de la région de Pilbara, en Australie.

Caterpillar, Progress Rail et EMD associent leurs forces individuelles au sein de technologies avancées pour proposer des produits de pointe aux industries qu'ils desservent. Progress Rail possède des usines à la pointe du progrès aux États-Unis, au Canada, au Mexique et au Royaume-Uni et utilise des processus de recyclage et de récupération innovants pour proposer des solutions à longue durée de vie à ses clients. EMD a procédé à une mise à niveau de ses usines en employant les équipements les plus modernes. L'entreprise a également beaucoup augmenté ses investissements dans la recherche et le développement en même temps qu'elle développait son portefeuille mondial de produits. Enfin, l'expertise de Caterpillar dans le domaine des moteurs et ses recherches dans les technologies avancées constituent la base sur laquelle Progress Rail et EMD peuvent s'appuyer pour améliorer encore plus les performances de leurs locomotives.



Faits marquants de l'année 2011

Energy & Power Systems

Annonces d'expansions d'activités

- Acquisition de MWM, qui permet à Caterpillar d'offrir à ses clients de nombreuses nouvelles perspectives en matière de solutions durables de production d'énergie.
- Nouvelle usine Progress Rail de fabrication et d'assemblage de locomotives à Minas Gerais, au Brésil, pour mieux servir les clients du Brésil et d'Amérique du Sud.
- Nouvelle usine Progress Rail d'assemblage de locomotives à Muncie, dans l'Indiana (États-Unis).
- Co-entreprise avec Anqing CSSC Diesel Engine Company, Ltd. pour fabriquer les moteurs marins MaK à vitesse moyenne destinés à la Chine et à la région Asie-Pacifique afin d'être plus concurrentiels et de servir une clientèle asiatique grandissante.
- Nouvelles opérations dans l'usine Caterpillar de Piracicaba, au Brésil, pour emballer des moteurs de la série 3500C, des groupes électrogènes et des systèmes de propulsion diesel-électrique dans le cadre de l'aide apportée aux clients brésiliens travaillant dans le domaine de la marine et du pétrole.
- Conclusion d'accords, avec cinq grands fournisseurs de projets internationaux sur l'énergie (IPP), afin d'exploiter notre nouveau programme de distribution mondial pour être plus compétitifs sur le marché en rapide développement des IPP.
- Acquisition de Pyroban Group Ltd, un important fournisseur de solutions de sécurité pour zones dangereuses dans les secteurs du pétrole et du gaz, de la manutention des matériaux industriels, de l'exploitation minière et de la marine.
- Achat par Progress Rail Services de l'activité de fabrication de travaux de voie de Balfour Beatty Group Ltd. afin de compléter et d'étendre mondialement les activités existantes de la division Engineering & Track Services et d'assurer une couverture de service encore plus vaste aux clients.
- Nouvelle usine de fabrication de moteurs, d'une valeur de 150 millions de dollars, en Inde pour produire des moteurs de série 4000, de marque Perkins.
- Introduction de manipulateurs innovants et de nacelles pour propulsion marine et solutions de manœuvrabilité pour bateaux de plaisance.

(suite)



Faits marquants de l'année 2011

Energy & Power Systems
(suite)

Introductions de nouveaux modèles et améliorations de produits

- Disponibilité des Moteurs à collecteur refroidis par eau C15 ACERT™ Cat® homologués pour une utilisation en milieu dangereux.
- Nouveau Moteur marin de propulsion C175-16 Cat® destiné à aider la conception de nouveaux navires plus rentables pour tous les segments de l'industrie maritime.
- Disponibilité des Moteurs C27 ACERT™ et C32 ACERT™ Cat® pour l'industrie du pétrole, conformes aux normes antipollution Tier 4 Final de l'Agence américaine pour la protection de l'environnement quatre ans avant la date imposée par la réglementation.
- Nouveaux moteurs diesel trois et quatre cylindres Cat® (les moteurs C1.5 et C2.2) permettant aux constructeurs d'origine de doter leurs produits de moteurs respectant des exigences strictes en matière d'émissions.
- Lancement de nouvelles versions des moteurs diesel 4,4, 6,6 et 7,1 litres Cat® et Perkins respectant des exigences strictes en matière d'émissions et permettant aux constructeurs d'origine de doter leurs produits de moteurs/groupes motopropulseurs plus puissants et présentant un meilleur rendement énergétique.
- Présentation de nouvelles versions des moteurs diesel 1,5 et 2,2 litres Cat® et Perkins permettant aux constructeurs d'origine de doter leurs produits de moteurs respectant des exigences strictes en matière d'émissions. La production de masse de ces versions commencera à la fin de l'année 2012.

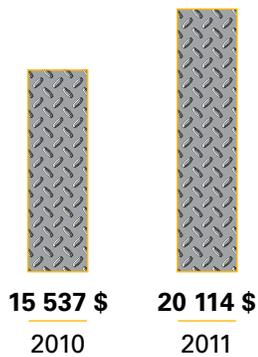


Indicateurs clés

Power Systems

VENTES

(en millions de dollars)



Entre 2010 et 2011, les ventes ont augmenté de 29 pour cent en raison de l'augmentation du volume des ventes et de l'acquisition d'EMD. Les ventes ont augmenté dans toutes les zones géographiques.

BÉNÉFICES DU SECTEUR

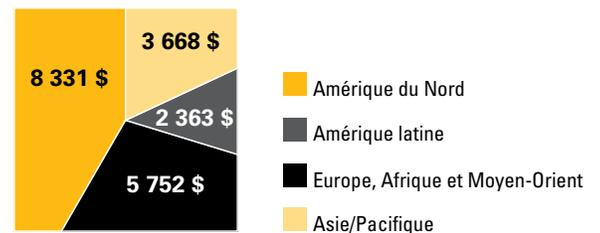
(en millions de dollars)



Les bénéfices de ce segment ont augmenté de 33 pour cent, principalement en raison de l'augmentation du volume des ventes et de l'amélioration de l'actualisation des prix.

VENTES DE L'ANNÉE 2011 PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

(en millions de dollars)



La demande mondiale d'énergie à des prix qui encouragent la poursuite des investissements a entraîné une hausse de la demande de moteurs et turbines pour les applications pétrolières. L'activité liée à l'énergie électrique a continué à s'améliorer du fait de la croissance économique mondiale.



Customer & Dealer Support

Que nos clients s'occupent de construire, de creuser ou de fournir de l'énergie, Caterpillar est là pour répondre à leurs besoins. Avec notre modèle commercial « semer, cultiver, récolter », nous proposons à nos clients une base de produits, services et solutions de qualité et de valeur qui leur garantissent un coût total de possession et un coût d'exploitation infimes. Nous commençons par créer des machines sophistiquées, de qualité puis assurons une assistance se manifestant de plusieurs façons, notamment par le biais de la formation des employés aux équipements sur les sites de travail, la fourniture de pièces de rechange et d'un service après-vente et l'offre de solutions d'eCommerce et de gestion de matériel. Le réseau mondial de concessionnaires Cat® de Caterpillar garantit à nos clients qu'ils obtiendront ce dont ils ont besoin, où et quand ils en ont besoin.

La division Customer & Dealer Support (C&DS), dirigée par le Président du groupe Stu Levenick, renforce l'excellence du support produit offert par Caterpillar. Grâce à nos divisions Customer Services Support et Distribution Services, C&DS nous assure un avantage concurrentiel, met les pièces de marque Caterpillar et le service client en lumière et assure un développement remarquable aux concessionnaires.

L'un des éléments fondamentaux de la division C&DS réside dans notre capacité à fabriquer des pièces et des composants, à proposer des solutions de remanufacturation et à assurer une disponibilité inégalée de nos pièces aux concessionnaires et aux clients du monde entier.

La division Parts Distribution & Logistics fournit des services de chaîne logistique intégrés, des transports et une logistique de pièces détachées sans égaux aux concessionnaires et clients Caterpillar dans le monde. La division Parts Distribution & Logistics est responsable de la qualité et de la portée du réseau de distribution des pièces dans le monde pour le compte de Caterpillar. Elle gère également la logistique et les transports intégrés de l'entreprise.

La division Remanufacturing & Components, quant à elle, montre la voie en matière de technologie et de solutions durables. Elle apporte ses services à nos clients par le biais d'une offre de produits de qualité dans les domaines de la remanufacturation, des trains de roulement, des outils d'attaque du sol et des produits spécialisés.

Encore plus d'excellence

L'expansion mondiale aide Cat Logistics à nous donner les moyens d'accroître les ventes de pièces de rechange et le service après-vente.



Les machines et moteurs Caterpillar sont sollicités pendant de longues heures, dans des conditions difficiles, lorsqu'ils servent nos clients. Lorsqu'une pièce s'use ou doit être remplacée, nos clients savent que la pièce appropriée se trouvera au bon endroit, au bon moment. C'est la promesse de notre marque à nos clients. Respecter cet engagement nécessite un réseau logistique de classe internationale. Cat Logistics, qui est largement considéré comme le meilleur système de distribution du secteur, réalise des investissements pour définir des normes encore plus élevées alors que la croissance du parc de machines de l'entreprise s'accélère. En 2011, la disponibilité des pièces a atteint un niveau record et les taux de rotation et de remplissage des stocks ont dépassé les objectifs en matière d'efficacité.

Ces améliorations découlent d'une meilleure prévision des besoins des concessionnaires et des clients et d'une amélioration de la visibilité des chaînes logistiques tant internes qu'externes. Ainsi, un nouveau système de planification intégralement mis en œuvre en 2011, utilise les données relatives au parc de machines pour planifier les niveaux de stock des centres de distribution. Un système de gestion des pièces de service (SPM) basé sur le modèle SAP joue également un rôle essentiel. Il assiste en effet les sites du monde entier depuis une plate-forme unique, en réalisant d'importants gains de rendement.

L'expansion continue du réseau de distribution de pièces de Caterpillar est également primordiale. Lors de la dernière phase de cette expansion, des millions de pieds carrés ont été ajoutés au centre de distribution. Pour cela, plusieurs usines ont été agrandies et de nouveaux centres de distribution ont été construits.

Au cours de l'année 2011, un nouveau centre de distribution d'une superficie d'un millions de pieds carrés a ouvert à Clayton, dans l'Ohio. En 2012, le centre de distribution existant actuellement à Spokane, dans l'État de Washington, sera remplacé par de

nouveaux locaux de 500 000 pieds carrés, soit quatre fois plus que la superficie actuelle. La création de deux nouveaux centres de distribution à Dubaï et en Californie a également été annoncée. Ensemble, ces constructions ajouteront 850 000 pieds carrés de superficie en 2012.

Ces investissements n'ont qu'un seul but, fort simple : mettre les pièces plus rapidement à la disposition des clients. « L'une des raisons principales pour lesquelles les clients achètent des produits Caterpillar est le support produit supérieur que nos concessionnaires sont en mesure de proposer », fait remarquer Steve Larson, le Vice-président responsable de la division Parts Distribution & Logistics. Ces expansions ne viennent pas seulement soutenir la croissance anticipée de la demande de pièces ; elles contribuent également à optimiser la chaîne logistique des pièces.



2,5 millions de pieds carrés supplémentaires d'espace de centre de diffusion

Les développements de ces usines sont les derniers en date d'un phénomène continu d'expansion de la distribution des pièces qui a concerné les nouveaux centres de distribution de Shanghai (Chine) en 2006, de Russie en 2007 et de Waco, au Texas (États-Unis), en 2009. Ces investissements matériels, associés à l'utilisation de nouveaux systèmes et processus, transforment Cat Logistics et contribuent à la réalisation de l'un des « 8 Grands Impératifs » stratégiques de Caterpillar, à savoir « Exécuter le modèle commercial... accélérer la croissance des marchés des services et des pièces détachées ».

Réflexion visionnaire au travail

Cat Reman prend l'initiative d'aider les concessionnaires à gérer la demande grandissante de pièces et de services.



La planification proactive instaurée par la division Remanufacturing & Components de Caterpillar joue un rôle crucial pour aider les concessionnaires Cat® à faire face à des niveaux record de demande d'équipements et services d'extraction minière. La poursuite de la croissance des marchés mondiaux de matières premières implique que nos clients du secteur de l'exploitation minière utilisent leurs parcs existants à pleine capacité. L'augmentation du nombre d'heures en fonctionnement se traduit par une demande accrue de remplacements ou de remise en état de composants majeurs tels que des moteurs, des transmissions et des chaînes cinématiques.

Lorsque la demande augmente, les concessionnaires se tournent naturellement vers Cat Reman, dont la spécialité est de remettre des groupes motopropulseurs et des composants hydrauliques Cat® en fin de vie à l'état « comme neufs ». Le travail avec Cat Reman présente deux avantages : il diminue la demande de réparations par des techniciens de concessionnaires certifiés, qui sont peu nombreux, et permet de satisfaire aux besoins des clients plus rapidement.

Cependant, optimiser la relation entre Cat Reman et les concessionnaires Cat® requiert de la planification et c'est à ce niveau qu'une nouvelle initiative, appelée Reman Active Partnership, fait une immense différence. Cette initiative adopte une approche proactive de la maintenance et de la réparation des machines en collaborant avec les concessionnaires pour prévoir la demande de service. Cette planification peut améliorer l'efficacité des concessionnaires et les plans de disponibilité des composants. Ces plans incluent fréquemment une garantie de livraison de la commande à 90 jours.

« Globalement, nous aidons les concessionnaires servant de grands clients dans le domaine de l'extraction minière à nous aider à les aider », précise Greg Folley, le Vice-président de Caterpillar responsable de la division Remanufacturing & Components. « L'un des meilleurs moyens de faciliter cet effort de planification consiste à organiser régulièrement des rencontres avec les principaux concessionnaires et à développer ensemble des stratégies qui aideront les clients à conserver des équipements en bon état de marche au moindre coût. »

Nous n'avons pas le droit à l'erreur lorsque nous apportons notre concours à un grand projet d'exploitation minière ou de construction aux contraintes budgétaires et temporelles strictes. En s'employant à maintenir l'équipement en bon état de marche pendant des années, Caterpillar et ses concessionnaires aident leurs clients à réduire leurs charges d'exploitation et à respecter leurs engagements. À ce jour, Cat Reman, en collaboration avec Caterpillar Global Mining et avec les bureaux de districts, a établi des relations de partenariat actif avec pratiquement la moitié de tous les concessionnaires Cat® comptant des clients dans le secteur minier. L'objectif, pour l'année prochaine, est d'étendre ces partenariats actifs au reste des concessionnaires servant des clients importants du secteur de l'exploitation minière.

Le tombereau né des idées des clients

Le Tombereau spécialisé CT660 Cat® a associé les avis éclairés des clients aux résultats de recherches poussées, qui lui ont valu un succès retentissant.



Le modèle CT660 Cat®, le premier d'une gamme complète de camions spécialisés de Classe 8, a été développé par Caterpillar d'après des commentaires fournis par ses clients. Le résultat a été un succès retentissant.

« Il s'agit peut-être du produit Caterpillar ayant fait l'objet des recherches les plus intenses », a déclaré George Taylor, le Directeur général du département Global On-Highway Group. « Nous avons passé bien des heures à discuter avec les clients "yellow iron" de Cat®. »

Des recherches poussées et la prise en compte de l'avis de nos clients a permis d'intégrer sans problème la conception du CT660 dans l'ensemble du parc Caterpillar. Les clients de Caterpillar ont véritablement accueilli le CT660 à bras ouverts. Ils le décrivent comme le tombereau le plus novateur du marché grâce à son conception ergonomique unique, à l'attention portée aux détails et à l'intégration de Product Link, l'outil exclusif et exhaustif de gestion d'actifs et de parc de Caterpillar.

« Le développement de ce tombereau découle véritablement de l'attention portée par une entreprise non pas sur le tombereau lui-même mais, et c'est là une première, sur l'utilisation qui en sera faite dans une activité », explique M. Taylor. « Les tombereaux complètent les autres équipements Cat® et les concessionnaires ont conscience de l'importance qu'ils revêtiront pour aider les clients à gérer les exigences du travail qu'ils accomplissent. »

Le Tombereau CT660 offre un large choix d'options de configuration aux sous-traitants et équipes de construction. Il est ainsi possible de construire ce tombereau en l'adaptant spécifiquement aux applications exigeantes qui constituent le domaine d'intervention de chaque client. En outre, les concessionnaires et techniciens Cat® se sont formés avec soin aux spécificités du CT660 pour être à même d'assurer son entretien sur site aussi bien que dans les centres d'entretien locaux. Les concessionnaires Cat® offrent un service de bout en bout et un service clientèle pour le tombereau dans chacune des 54 concessions américaines et canadiennes, sur plus de 400 points d'entretien et 2 300 stations de travail.

« Il s'agit peut-être du produit Caterpillar ayant fait l'objet des recherches les plus intenses », a déclaré George Taylor, le Directeur général du département Global On-Highway Group. « Nous avons passé bien des heures à discuter avec les clients "yellow iron" de Cat®. »



Faits marquants de l'année 2011

Customer & Dealer Support

Annonces d'expansions d'activités

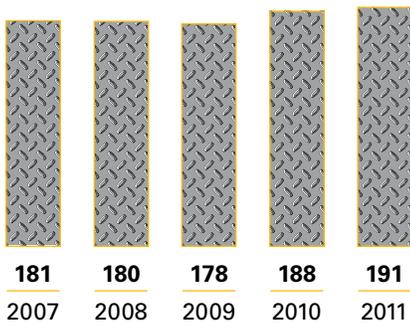
- Cat Logistics a annoncé la construction d'un nouveau centre de distribution de pièces en Californie et celle d'une nouvelle usine à Spokane, dans l'État de Washington, qui sera quatre fois plus étendue que l'usine actuelle.
- Cat Reman a étendu son usine de remanufacturation de West Fargo, dans le Dakota du Nord, pour mieux répondre à la forte demande de composants de chaînes cinématiques remanufacturés destinés aux tombereaux de chantier et à d'autres équipements pour exploitation minière. Cat Reman a également ouvert son usine de remanufacturation de Singapour qui deviendra la principale source régionale de composants importants remanufacturés pour les gros tombereaux de chantier et autres équipements pour exploitation minière.
- Caterpillar et Vestas Wind Systems, le plus grand fabricant mondial de turbines éoliennes, ont conclu un contrat mondial de 10 ans portant sur la remanufacturation des composants de ces turbines.
- Caterpillar a lancé CaterpillarUniversity.com, une nouvelle plate-forme de formation en ligne destinée à tous les clients achetant des machines et moteurs Cat®. Ce site propose des cours en ligne dans les domaines de la sécurité, de la formation des utilisateurs et de l'entretien.
- Caterpillar Safety Services a acquis CoreMedia, une société de conseils en gestion de la sécurité dont la spécialité est d'aider ses clients, des entreprises dans divers secteurs d'activité, à atteindre des performances zéro incident.
- Le Cat Rental Store™ a lancé CatRentalStore.com pour contribuer à répondre aux besoins de location des clients. Il inclut un localisateur de magasin, des demandes de location d'équipement et les tarifications.
- De nouvelles applications pour smartphone sont maintenant proposées aux clients pour leur permettre d'accéder rapidement et facilement aux informations sur les produits Cat®, telles que des détails sur la location d'équipement, le stock d'équipement utilisé et les spécifications des nouvelles machines.



Indicateurs clés

Customer & Dealer Support

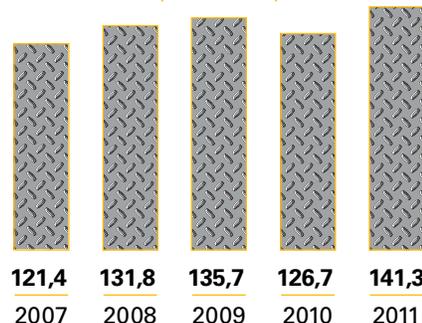
CONCESSIONNAIRES CAT®
DANS LE MONDE



Notre vaste réseau de concessionnaires propose des solutions exhaustives à nos clients du monde entier.

EFFECTIFS DES
CONCESSIONNAIRES CAT®

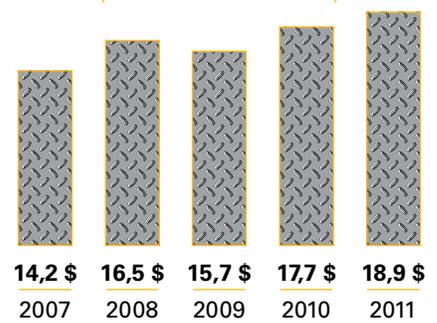
(en milliers)



Les salariés des concessionnaires Cat® partagent notre engagement envers le client et sont à la base de l'optimisation de la valeur ajoutée de nos produits et services.

TOTAL DES VENTES ET REVENUS
DES CONCESSIONNAIRES CAT®

(en milliards de dollars)



La plupart des concessionnaires Cat® sont des entreprises appartenant à des propriétaires indépendants, dirigées localement, qui jouissent d'une relation forte et de longue date avec leurs clients.



Financial Products & Corporate Services

Lorsque le monde a besoin de Caterpillar, l'entreprise trouve le moyen de conserver des relations financières saines avec ses concessionnaires, clients et fournisseurs. Caterpillar est conscient que ses clients ont besoin d'options de paiement flexibles pour les machines et les moteurs qui permettent à un projet de progresser comme prévu. À cette fin, Cat Financial propose aux clients de Caterpillar des solutions de financement personnalisées, par le biais de ses bureaux dans 46 pays, leur assurant ainsi une totale tranquillité d'esprit, qu'ils achètent ou qu'ils louent des équipements Cat®. Les produits financiers incluent diverses options de financement de l'équipement, des options de location et des programmes d'assurance. Les entreprises de notre division Financial Products sont sous la direction d'Ed Rapp, Président de groupe et Directeur financier de Caterpillar, dont les responsabilités s'étendent également aux fonctions administratives de soutien à l'entreprise parmi lesquelles Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing, Investor Relations, Strategy & Business Development et Corporate Auditing.

Le programme L.E.A.D. prépare la prochaine génération de dirigeants

Nous sommes plus que jamais décidés à veiller à ce que nos futurs responsables disposent des compétences requises pour diriger.



Des investissements dans des technologies novatrices, le développement des capacités de production et l'offre de nouveaux produits et services aideront Caterpillar à répondre à une nouvelle génération de demandes. Cependant, les investissements les plus importants concernent le personnel qui, en fin de compte, permet à l'entreprise d'exploiter tout son potentiel. C'est pourquoi le développement du leadership prend un relief tout particulier dans la stratégie de Caterpillar appelée Vision pour 2020. C'est aussi la raison pour laquelle l'entreprise investit plus de temps et d'argent dans cet effort que jamais auparavant.

Ironiquement, il aura fallu la récession des années 2008-2009 pour que soit mise en lumière la nécessité de développer le leadership. « Ce fut la pire récession que les employés aient jamais connue », a indiqué Bonnie Fetch, responsable du développement du personnel et de l'organisation chez Caterpillar. « Elle nous a fait prendre conscience de la nécessité de disposer d'un excellent leadership dans l'ensemble de l'entreprise et de développer une culture basée sur de hautes performances pouvant s'appliquer à tout le cycle commercial. »

Pour cela, Caterpillar a créé le programme Leadership Excellence in Accountability and Development, ou L.E.A.D., une initiative mondiale introduite en 2011. Le programme L.E.A.D. se concentre sur quatre niveaux de leadership, à savoir les supérieurs immédiats, les responsables, les chefs de départements et les cadres dirigeants, et ce dans tous les pays où Caterpillar intervient.

Le programme L.E.A.D. organise des cours innovants associés à des formations sur le terrain. Chaque niveau de leadership suit des programmes de formation adaptés à leurs besoins et centrés sur les besoins stratégiques de l'entreprise.

Aux responsables ayant le potentiel pour atteindre un poste de direction, L.E.A.D. propose le programme phare Digging Deep développé en partenariat avec la Graduate School of Business de l'Université de Stanford. En plus de suivre les cours en classe dispensés par des enseignants de Stanford, les participants passent également une semaine sur des sites de travail sur des marchés en développement comme la Chine et le Brésil. Ils participent aussi à des activités liées à la responsabilité sociale de l'entreprise. Ces voyages leur offrent un aperçu direct des efforts effectués en matière de développement durable et des interactions avec les clients dans différentes régions du monde.

« Nous ne sommes que des gérants de l'activité », fait remarquer Ed Rapp, Président de groupe et Directeur financier de Caterpillar. « Dans mon optique, mon rôle le plus important est de veiller à laisser l'entreprise dans une meilleure situation qu'à mon arrivée et de la remettre entre des mains encore plus expertes lorsque je partirai. »

Un développement de la base vers le sommet permettra d'être certain que l'avenir de Caterpillar sera entre les mains d'individus ayant à cœur le meilleur intérêt de la société. « Nous avons conscience de l'importance de Caterpillar sur les marchés mondiaux », ajoute M. Fetch. « Nous nous assurons activement que nos dirigeants sont prêts à diriger. » L'objectif recherché est de développer des responsables qui peuvent s'épanouir sur un marché en constante évolution, stimuler leurs subordonnés, se concentrer sur les besoins de leurs clients et mettre en place une culture basée sur la responsabilité et les performances.

Plus de puissance grâce aux points forts

La discipline financière ne consiste pas seulement à survivre aux récessions, mais également à faire partie des gagnants lors de la reprise.



Deux ans seulement après avoir été confronté à l'environnement économique le plus difficile de cette génération, Caterpillar annonce des bénéfices et flux de trésorerie record ainsi qu'un bilan solide. La force de la demande sur les marchés qui rebondissent n'explique qu'une partie de ces solides performances.

Caterpillar, tirant en cela la leçon des cycles commerciaux précédents, a conçu un plan de crise 2008–2009 destiné à lui permettre de surmonter la crise et d'en émerger dans une position de force, financièrement parlant. Caterpillar y est parvenu sans que sa rentabilité, son dividende et sa notation de crédit n'en soient affectés. Depuis lors, la société a sciemment utilisé cette force pour préparer l'entreprise aux opportunités qui se présenteront dans les dix prochaines années.

Caterpillar a commencé à investir pour développer ses capacités en 2010, tout en surveillant attentivement l'allocation des ressources. La société a investi de façon sélective dans des industries offrant le potentiel de croissance le plus attractif et présentant la meilleure adéquation stratégique. Par ailleurs, l'accélération de la production a été gérée efficacement à l'aide du système de production Caterpillar et d'une concentration sans faille sur la gestion des coûts. Caterpillar a ainsi été en mesure de transformer ce volume supplémentaire en bénéfices et à générer de la trésorerie au niveau du résultat.

La trésorerie ainsi dégagée a, à son tour, joué un rôle essentiel dans la capacité de Caterpillar à réaliser trois acquisitions au cours des 18 derniers mois, notamment celle de Bucyrus, son acquisition la plus importante jamais effectuée. Cette transaction d'une valeur de 8,8 milliards de dollars a été financée grâce aux liquidités disponibles générées par la réalisation des objectifs de

profits, la gestion rigoureuse du fonds de roulement et l'émission d'une dette publique. Il n'a ainsi pas été nécessaire de recourir à de nouveaux capitaux propres ni à la dilution des gains qui l'accompagne. Outre l'achat de Bucyrus, Caterpillar a procédé à deux autres acquisitions d'un montant combiné de 1,6 milliard de dollars en 2010 et 2011. Il s'agit de MWM, qui fournit des groupes électrogènes au diesel et au gaz naturel ainsi que des systèmes de production d'énergie intégrés, et d'Electro-Motive Diesel, l'un des plus gros fournisseurs de technologies pour locomotives.

Un autre facteur clé de la réussite de la reprise a été le rôle des fournisseurs. Conscient que la force d'un fabricant dépend de celle de sa chaîne logistique, Caterpillar a facilité la mise en place d'un nouveau programme de financement de la chaîne logistique en 2010, programme qui fut étendu en 2011. Grâce à lui, les fournisseurs, aidés par une institution financière, peuvent accélérer leurs flux de trésorerie pour faciliter le développement de leurs propres entreprises. Ce programme est un exemple de plus de la façon dont Caterpillar exploite ses points forts pour développer de la puissance.

L'accélération de la production a été gérée efficacement à l'aide du système de production Caterpillar et d'une concentration sans faille sur la gestion des coûts.

Financement du progrès

Après des débuts assez humbles, Caterpillar Financial Services Corporation célèbre son trentième anniversaire d'existence consacrée à aider à la réalisation de projets, grands et petits.



Lors de la création de Cat Leasing en 1981, l'entreprise employait 12 personnes spécialisées dans le financement de chariots élévateurs à Peoria. Trente ans plus tard, rendons-nous au siège de Caterpillar Financial Services Corporation de Nashville, au Tennessee, pour découvrir dans quelle proportion cet élément vital pour Caterpillar a évolué. Au cours des trente dernières années, Cat Financial s'est développé jusqu'à employer 2 000 personnes dans 46 bureaux répartis dans le monde qui aident les concessionnaires Cat® et leurs clients internationaux à promouvoir le progrès.

Obtenir le financement de leurs équipements est une étape souvent cruciale pour le début des projets des clients. L'objectif de Cat Financial est de financer avec succès les achats de produits afin de faire parvenir plus rapidement l'équipement sur le site de travail. Cat Financial propose à ses clients des solutions mondiales de financement de produits pour des projets de toutes tailles. Cette division fournit des devis et des programmes de financement personnalisés pour faciliter le plus possible le processus de commande de production.

Aujourd'hui, Cat Financial fait partie intégrante des projets de construction les plus importants et stratégiques au monde, comme l'extension du canal de Panama. Cat Financial travaille avec les clients de Caterpillar au Panama depuis 2009 pour financer les tracteurs et tombereaux utilisés pour développer et moderniser

cette merveille d'ingénierie vieille de 98 ans. Plus récemment, Cat Financial a fourni un contrat de financement de 35 millions de dollars supplémentaires pour le projet Panama PAC4 portant sur 75 unités d'équipement. Celles-ci viennent s'ajouter aux 243 unités déjà financées pour l'extension du canal. En tout, Cat Financial finance 92 pour cent des ventes de machines pour ce maillon essentiel de la chaîne commerciale mondiale.

Cat Financial remplit aussi un rôle décisif lorsqu'il s'agit d'ouvrir des opportunités sur de nouveaux marchés. En 2011, la deuxième plus grande société d'extraction de charbon d'Indonésie, BUMA, s'est engagée à acheter des tombereaux d'exploitation minière Cat®. Il s'agit de son premier achat d'équipements Cat® depuis 2004. Avec l'aide de Cat Financial, BUMA a passé commande pour 178 machines auprès du concessionnaire Cat® indonésien, PT Trakindo Utama (Trakindo). BUMA a également signé des accords de maintenance et de réparation avec Trakindo pour garantir l'assistance produit de ses machines au cours des huit prochaines années. Sans l'aide de Cat Financial, la livraison régulière de machines pour les projets miniers de BUMA serait impossible.

Alors que la demande mondiale pour les biens et services fournis par les clients de Caterpillar augmente, les besoins en assistance par Cat Financial connaîtront une tendance similaire. Cette division sera présente pour aider nos clients à tirer le meilleur parti de leurs investissements en équipements.



Faits marquants de l'année 2011

Financial Products & Corporate Services

Annonces d'expansions d'activités

- Les nouveaux financements des ventes au détail pour Caterpillar Financial Services Corporation ont atteint 11,32 milliards de dollars, soit une augmentation de 1,9 milliard de dollars (20 pour cent) par rapport à 2010.
- Les performances du portefeuille de Cat Financial se sont améliorées, les arriérés et les annulations annuelles ayant atteint leur niveau le plus bas depuis l'année 2008.
- Cat Financial a lancé un outil appelé e-Signature destiné aux documents de prêts dématérialisés qui fournit aux clients un moyen rapide, sécurisé, pratique et durable de gérer les documents.
- Les efforts de collaboration entre de nombreux secteurs de Caterpillar afin d'améliorer de façon novatrice le fonds de roulement et les flux de trésorerie ont été reconnus comme des pratiques d'excellence. Caterpillar a été distingué par le magazine *Treasury & Risk* et par l'Association for Financial Professionals pour son excellence et son innovation dans la gestion de sa trésorerie et de ses finances, pour l'attention portée à la durabilité dans l'amélioration de son fonds de roulement et pour le financement sans souscription de Bucyrus.
- Lors de notre rapide croissance en 2011, marquée par l'ouverture de nouvelles usines dans le monde, des augmentations de la production et le recrutement de plusieurs milliers de nouveaux employés, Caterpillar a su améliorer de 13 pour cent ses résultats dans le domaine de la sécurité.
- Plus de 7 000 responsables Caterpillar ont participé à des programmes de développement du leadership qui apportent aux responsables les outils nécessaires pour réunir des équipes très performantes et appliquer la stratégie.
- Caterpillar a continué à déployer des systèmes mondiaux communs afin de soutenir la croissance de la fabrication et améliorer la rotation des stocks, à améliorer l'utilisation de la main-d'œuvre et à renforcer la visibilité de la chaîne logistique et de la gestion. D'ici la fin de l'année 2012, environ 25 pour cent des ventes et revenus de l'entreprise seront réalisés sur cette plate-forme stratégique.
- Les concessionnaires Caterpillar ont su répondre à l'augmentation importante des volumes de ventes de machines depuis 2009. La division Global Purchasing a orchestré le développement d'un réseau d'approvisionnement qui, dans certains cas, a enregistré une hausse de la demande de 300 pour cent ou plus.
- Global Purchasing a également dirigé les efforts de reprise des fournisseurs après que le Japon ait été frappé par un tsunami dévastateur. L'équipe a travaillé avec le réseau d'approvisionnement pour installer des générateurs de secours et a identifié d'autres sources d'approvisionnement en pièces essentielles, évitant ainsi toute interruption grave de l'activité.

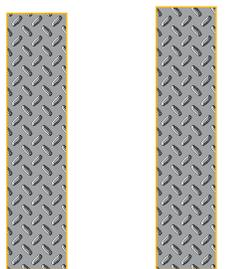


Indicateurs clés

Financial Products

REVENUS

(en millions de dollars)



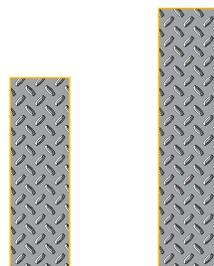
2 946 \$
2010

3 003 \$
2011

Entre 2010 et 2011, les revenus ont légèrement augmenté grâce, principalement, à l'impact favorable de l'accroissement des actifs productifs moyens, d'une différence de change positive dégagée par la restitution ou la reprise en possession d'équipements et d'une hausse des revenus nets divers.

BÉNÉFICES DU SECTEUR

(en millions de dollars)



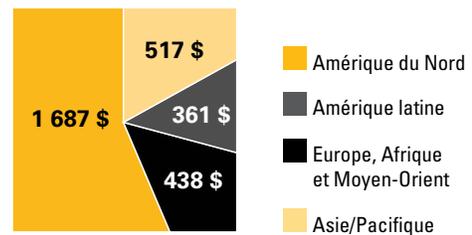
429 \$
2010

587 \$
2011

Les bénéfices du segment ont augmenté de 37 pour cent, principalement en raison de l'impact favorable de l'accroissement des actifs productifs moyens, de la hausse du rendement net des actifs productifs moyens, d'une différence de change positive dégagée par la restitution ou la reprise en possession d'équipements et d'une baisse des frais pour provisions.

CHIFFRE D'AFFAIRES DEL'ANNÉE 2011 PAR ZONEGÉOGRAPHIQUE

(en millions de dollars)



Caterpillar Financial Services Corporation contribue au financement de projets dans le monde entier.



Photo : Paulette Waltz/Room to Read

La Fondation Caterpillar

Fondée en 1952 par Caterpillar dans un but philanthropique, la Fondation Caterpillar a fait don de plus de 500 millions de dollars pour encourager le progrès durable dans le monde. La Fondation Caterpillar soutient des programmes dans les domaines du développement durable, de l'éducation et des besoins de base des êtres humains, notamment des projets de soutien en cas de catastrophe naturelle. « L'engagement » est ce qui caractérise le travail de la Fondation chez nous comme dans le reste du monde. À titre individuel, et au niveau de la société, nous consacrons beaucoup de temps et de ressources à promouvoir la santé, le bien-être et la stabilité économique de nos communautés. Nous pensons que notre réussite doit également contribuer à la prospérité, à la durabilité et à la qualité de vie dans les communautés dans lesquelles nous travaillons et vivons. C'est pourquoi nous soutenons les activités de la Fondation Caterpillar. Découvrez l'impact mondial de la Fondation Caterpillar sur le site caterpillar.com/foundation.

Progrès et développement durable

Une subvention de 3 millions de dollars permettra à des centaines de milliers de personnes de disposer d'eau potable et d'installations sanitaires au cours des trois prochaines années.



Photo : Water.org

Le 29 novembre 2011, la Fondation Caterpillar et Water.org ont annoncé la conclusion d'un partenariat de 3 millions de dollars pour approvisionner plus de 218 000 personnes en eau potable et leur assurer des sanitaires sur une période de trois ans.

Le programme soutiendra le développement important du programme WaterCredit de l'organisation Water.org en Inde. Il financera également une évaluation du marché en vue du lancement du projet WaterCredit en Indonésie. Le programme WaterCredit facilite l'octroi de petits prêts pour permettre aux personnes vivant dans la pauvreté et n'ayant pas accès aux infrastructures de base d'accéder à l'eau et aux sanitaires.

« Nous sommes honorés de collaborer avec la Fondation Caterpillar sur ce programme à fort impact », a déclaré Gary White, le Président-directeur-général et co-fondateur de Water.org. « Grâce au généreux soutien de la Fondation Caterpillar, nous permettons à un plus grand nombre de personnes d'avoir accès à de l'eau potable et à des installations sanitaires, plus rapidement et pour un coût philanthropique réduit par personne. »

La subvention de la Fondation Caterpillar contribuera au financement de deux projets WaterCredit en Inde. Cette initiative inclut l'expansion d'un programme de prêts renouvelables géré par l'un des partenaires de Water.org afin de proposer des microcrédits à 38 000 personnes supplémentaires pour leur permettre d'avoir accès à de l'eau potable et à des installations sanitaires. Dans le cadre de ce modèle financier, lorsqu'un prêt est remboursé, il est alors consenti à une autre personne dans le besoin.

« La Fondation Caterpillar apporte son soutien à divers programmes de satisfaction de besoins de base pour les hommes dans des zones où Caterpillar est présente », a expliqué Jim Baumgartner, le Directeur des relations publiques d'entreprise de Caterpillar. « L'aspect durable du modèle de Water.org est ce qui nous a véritablement attirés vers le projet WaterCredit. Ce programme contribuera à fournir de l'eau potable et des équipements sanitaires à des milliers de familles indiennes et le cycle du progrès se poursuivra puisque les prêts sont remboursés et que ces fonds servent à aider d'autres personnes dans le besoin. »

La Fondation Caterpillar soutient également le travail de Water.org auprès de microfinanciers partenaires dans les régions de Bangalore et du Tamil Nadu en Inde. Les fonds contribueront à faciliter les prêts consentis par WaterCredit dans un but sanitaire, ce qui permettra à plus de 180 000 résidents d'avoir accès à des toilettes hygiéniques. En outre, cette subvention financera l'évaluation initiale du marché et les travaux de base pour le lancement du programme WaterCredit en Indonésie.



Améliorer la vie en Bolivie

Le partenariat entre la Fondation Caterpillar et Mano a Mano construit un avenir plus brillant pour la Bolivie rurale.



Photo : Marc Esser

La Fondation Caterpillar investit dans Mano a Mano International, une organisation qui s'efforce d'aider les communautés boliviennes en améliorant les soins de santé, les transports et les conditions économiques. Mano a Mano collabore avec des organisations partenaires pour développer des solutions durables qui améliorent la qualité de vie dans ce pays en développement.

De nombreux boliviens ne disposent que d'un accès très restreint aux soins médicaux. Dans certaines régions, la clinique la plus proche se trouve à quatre heures de marche. Les personnes malades ou blessées doivent souvent être transportées à dos d'homme. La Bolivie possède également l'un des taux de mortalité infantile les plus élevés au monde.

Avec l'aide de la Fondation Caterpillar, Mano a Mano a construit, et continue à développer, de nouvelles routes qui améliorent l'accès aux établissements de soins, aux écoles et aux marchés. Grâce à cela, les entreprises et exploitations agricoles boliviennes se développent, ce qui est bénéfique pour toute la région. Aujourd'hui, de nombreuses cliniques traitent dix fois plus de patients qu'il y a seulement dix ans. Des milliers de nouvelles mères et leurs enfants bénéficient de soins chaque année.

Le partenariat continu entre la Fondation Caterpillar et Mano a Mano construit un avenir plus souriant, où la santé et l'espoir prédominent, pour le peuple bolivien.

Great Rivers, grands partenaires

Un partenariat innovant se fixe pour objectif de protéger et de réhabiliter les plus grands fleuves au monde.



Photo : Ami Vitale

En 2005, la Fondation Caterpillar a investi dans l'organisation Nature Conservancy afin de créer le projet Great Rivers Partnership. Ce programme a pour vocation de protéger et de réhabiliter les grands systèmes fluviaux du monde pour le bien-être des personnes dont la vie dépend de ces systèmes.

Ce projet de partenariat a contribué à réhabiliter le fleuve Mississippi, qui alimente plus de 30 millions de personnes, sur des milliers de kilomètres. Le projet Great Rivers s'associe également à des exploitants américains pour promouvoir des pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement.

En Chine, plus de 400 millions de personnes vivent à proximité du Yangtsé. Un aspect du programme Great Rivers consiste à fournir des analyses géographiques permettant d'identifier précisément les zones du Yangtsé qui ont besoin d'être protégées et réhabilitées.

En Amérique du Sud, le système fluvial Paraguay-Paraná couvre une superficie de près d'un million de miles carrés. La pollution et des modifications majeures du cours du fleuve font peser des menaces graves sur ces eaux qui ont un impact sur la vie de plus de 100 millions de personnes. Le partenariat contribue à préserver des centaines d'espèces de poissons et l'eau potable pour de nombreuses communautés démunies.

Les investissements réalisés par la direction de la Fondation Caterpillar aident le projet Great Rivers Partnership à définir de nouvelles normes qui influenceront la protection de l'eau douce dans le monde. Le programme ne concerne pas seulement la protection de la faune et de la flore ou le développement, mais plutôt la façon dont ces deux actions peuvent être associées pour préserver les éléments les plus essentiels à la vie.



Photo : Patrick Fuller/IFRC



Photo : CHF International

Photo : WFP/Thierry Gouegon

Réponse en équipe

En 2011, l'équipe Caterpillar est intervenue pour apporter une aide, réparer et reconstruire après plusieurs des pires catastrophes naturelles de l'année. Notre réponse s'est traduite par les actions suivantes :

- Versement de contributions d'un total de 3,5 millions de dollars en 2011 par la Fondation Caterpillar
- Versement de 450 000 dollars de contributions données par les employés, le personnel des concessionnaires et les retraités
- Don de 250 000 dollars au programme annuel de réduction des désastres de la Croix Rouge Américaine

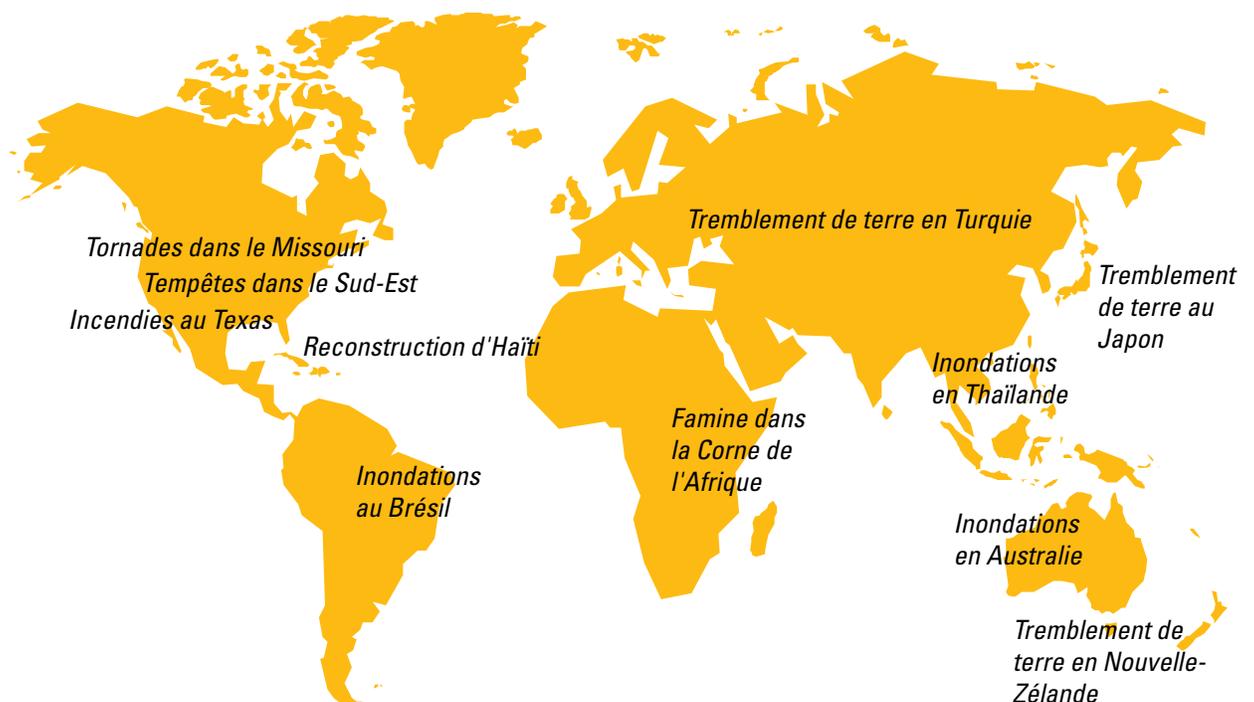




Photo : Ana Garcia/TNC

Indicateurs clés

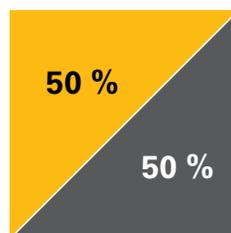
La Fondation Caterpillar

50 \$

millions de dollars

DONS À DES ŒUVRES
CARITATIVES DANS LE
MONDE EN 2011

SOMMES INVESTIES AUX
ÉTATS-UNIS ET DANS LE MONDE



10,6 \$

millions de dollars

SOUTIEN MONDIAL
TOTAL DE UNITED WAY



(de gauche à droite) : Gerard Vittecoq, Doug Oberhelman, Stu Levenick, Rich Lavin, Steve Wunning, Ed Rapp.

Cadres dirigeants

Doug Oberhelman

Président-directeur général

Doug Oberhelman a rejoint Caterpillar en 1975 avant d'être élu vice-président en 1995. En 2002, il a été élu président de groupe et membre de la direction générale de Caterpillar. En octobre 2009, le conseil d'administration de Caterpillar a nommé M. Oberhelman Vice-président et PDG désigné. Durant cette période, il a dirigé une équipe qui a développé le futur programme stratégique de l'entreprise. Élu Président-directeur-général et membre du conseil d'administration le 1er juillet 2010, M. Oberhelman est devenu Président au 1er novembre 2010.

Rich Lavin

Construction Industries & Growth Markets

Rich Lavin est un président de groupe de Caterpillar Inc. Il supervise deux sites à Hong Kong et à Peoria, dans l'Illinois, et est responsable de l'unité commerciale stratégique Construction Industries & Growth Markets qui regroupe les divisions Earthmoving, Excavation, Building Construction Products, Caterpillar Japan Ltd. (CJL), Europe/South Americas Operations, Global Construction & Infrastructure. Il est également le directeur national responsable de la stratégie pour la Chine, l'Inde, la région ASEAN et le Brésil.

Stu Levenick

Customer & Dealer Support

Stu Levenick est président de groupe au sein de Caterpillar, en charge des activités de service après-vente et d'assistance aux concessionnaires pour les divisions Distribution sur l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient (EAME), l'Amérique et Asia Pacific Distribution, ainsi que des divisions Remanufacturing & Components, Customer Services Support et Parts Distribution & Logistics.

(suite)

Cadres dirigeants (suite)

Ed Rapp

*Directeur financier et
Corporate Services*

Ed Rapp est président de groupe et directeur financier de Caterpillar, en charge des divisions Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing et Financial Products. Il est également responsable des activités Strategy and Business Development, Corporate Auditing, Shared Services et Investor Relations.

Gérard Vittecoq

Energy & Power Systems

Gerard Vittecoq est président de groupe au sein de Caterpillar, en charge du groupe Energy & Power Systems, qui inclut les divisions Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Market, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail et Solar.

Steve Wunning

Resource Industries

Steve Wunning est président de groupe au sein de Caterpillar, en charge du groupe Resource Industries, qui inclut les divisions Advanced Components & Systems, Diversified Products, Integrated Manufacturing Operations, Mining Products et Product Development & Global Technology. Il est également en charge la gestion du système de production Caterpillar, garant de notre excellence.



Membres de la direction

Président-directeur général

Douglas R. Oberhelman

Présidents de groupe

Richard P. Lavin
 Stuart L. Levenick
 Edward J. Rapp
 Gerard R. Vittecoq
 Steven H. Wunning

Vice-président senior et Directeur des services juridiques

James B. Buda

Vice-présidents

Kent M. Adams
 William P. Ainsworth
 Ali M. Bahaj
 Mary H. Bell
 Thomas J. Bluth
 David P. Bozeman
 Richard J. Case¹
 Robert B. Charter
 Frank J. Crespo
 Christopher C. Curfman
 Paolo Fellin
 William E. Finerty
 Steven L. Fisher
 Gregory S. Folley
 Thomas G. Frake²
 Stephen A. Gosselin
 Hans A. Haefeli
 Bradley M. Halverson
 Kimberly S. Hauer
 Gwenne A. Henricks
 Randy M. Krotowski
 Luis de Leon
 Stephen P. Larson
 William J. Rohner
 Christiano V. Schena³
 William F. Springer
 Gary A. Stampanato
 Mark E. Sweeney
 Donald J. Umpleby III
 Tana L. Utley

Directeur financier

Edward J. Rapp

Trésorier

Edward J. Scott

Responsable des audits

Matthew R. Jones

Responsable de l'éthique et du respect des règlements

Christopher C. Spears

Contrôleur et Directeur comptable

Jananne A. Copeland

Secrétaire général

Christopher M. Reitz

Trésorier adjoint

Robin D. Beran

Secrétaire adjoint

Laurie J. Huxtable

¹ démissionnera à compter du 01/05/2012

² à compter du 01/04/12

³ prendra sa retraite à compter du 01/07/12



(Au premier rang, de gauche à droite) : David R. Goode, Susan C. Schwab, Charles D. Powell, Douglas R. Oberhelman, Peter A. Magowan, David L. Calhoun, Jesse J. Greene, Jr. (Au second rang, de gauche à droite) : Edward B. Rust, Jr., Daniel M. Dickinson, Dennis A. Muilenburg, Juan Gallardo, William A. Osborn, Miles D. White, Eugene V. Fife et Joshua I. Smith.

Conseil d'administration

David L. Calhoun, 54 ans

Président-directeur-général (depuis mai 2010) et Directeur général (depuis janvier 2011) de Nielsen Holdings N.V. (informations marketing et médias), et Président du conseil d'administration et Président-directeur-général de The Nielsen Company B.V. (depuis septembre 2006). Avant d'occuper ces postes chez Nielsen, M. Calhoun a été Vice-président de General Electric Company et Président-directeur-général de GE Infrastructure. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Medtronic, Inc. et The Boeing Company. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : aucune. M. Calhoun siège au conseil d'administration de la société depuis 2011.

Daniel M. Dickinson, 50 ans

Directeur associé de HCI Equity Partners (investissement en souscriptions privées). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Progressive Waste Solutions Ltd., Mistras Group, Inc. et HCI Equity Partners. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : aucune. M. Dickinson siège au conseil d'administration de la société depuis 2006.

Eugene V. Fife, 71 ans

Directeur principal de Vawter Capital LLC (investissements privés). M. Fife a été PDG et Président par intérim d'Eclipsys Corporation (services d'information de santé) entre avril et novembre 2005. Il y a aussi occupé le poste d'Administrateur indépendant de 2001 à 2010 lorsqu'Eclipsys a fusionné avec Allscripts Healthcare Solutions, Inc. Avant cela, M. Fife a été partenaire chez Goldman Sachs & Co., poste dont il a pris sa retraite en 1995. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Allscripts Healthcare Solutions, Inc. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Eclipsys Corporation. M. Fife siège au conseil d'administration de la société depuis 2002.

Juan Gallardo, 64 ans

Président et ancien directeur général de Grupo Embotelladoras Unidas S.A. de C.V. (boissons et mise en bouteilles). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Lafarge SA. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Grupo Mexico, S.A. de C.V. M. Gallardo siège au conseil d'administration de la société depuis 1998.

(suite)

Conseil d'administration (suite)

- David R. Goode, 71 ans** Ancien PDG et Président du conseil d'administration de Norfolk Southern Corporation (société de portefeuille principalement active sur le marché du transport terrestre). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Delta Air Lines, Inc. et Texas Instruments Incorporated. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : aucune. M. Goode siège au conseil d'administration de la société depuis 1993.
- Jesse J. Greene, Jr., 66 ans** Ancien Vice-président de la gestion financière et Directeur des risques financiers, International Business Machines Corporation (équipement informatique et de bureau). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : aucune. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : aucune. M. Greene siège au conseil d'administration de la société depuis 2011.
- Peter A. Magowan, 69 ans** Ancien Président et associé gérant (1993-2008) des San Francisco Giants (équipe de baseball des ligues majeures) et Président (1980-1998) puis Président-directeur-général (1980-1993) de Safeway Inc. (détaillant de produits alimentaires). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : aucune. Participation à des conseils d'administration au cours des cinq dernières années : DaimlerChrysler AG. M. Magowan siège au conseil d'administration de la société depuis 1993.
- Dennis A. Muilenburg, 48 ans** Vice-président exécutif de The Boeing Company (produits et services liés à l'aérospatiale/la défense) et Président et PDG de Boeing Defense, Space & Security depuis septembre 2009. Avant d'occuper sa fonction actuelle, M. Muilenburg a été le Président de Boeing Global Services & Support (2008-2009), Vice-président et Directeur général de Boeing Combat Systems division (2006-2008) et Vice-président et Directeur de programmes de Boeing Future Combat Systems (2003-2006). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : aucune. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : aucune. M. Muilenburg siège au conseil d'administration de la société depuis 2011.
- Douglas R. Oberhelman, 59 ans** Président et PDG de Caterpillar Inc. (machines, systèmes de production d'énergie et produits financiers). Avant d'occuper sa fonction actuelle, M. Oberhelman a occupé les postes de Vice-président, Président-directeur-général désigné et Président de groupe de Caterpillar Inc. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Eli Lilly and Company. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Ameren Corporation. M. Oberhelman siège au conseil d'administration de la société depuis 2010.
- William A. Osborn, 64 ans** Ancien Président et PDG de Northern Trust Corporation (société de portefeuille multiservices) et de Northern Trust Company (banque). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Abbott Laboratories et General Dynamics Corporation. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Nicor Inc., Tribune Company et Northern Trust Corporation. M. Osborn siège au conseil d'administration de la société depuis 2000.
- Charles D. Powell, 70 ans** Président de Capital Generation Partners (gestion d'actifs et d'investissements), de LVMH Services Limited (articles de luxe) et de Magna Holdings (investissement immobilier). Avant d'occuper ces postes, Lord Powell était Président de Sagitta Asset Management Limited (gestion d'actifs). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton et Textron Inc. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : aucune. Lord Powell siège au conseil d'administration de la société depuis 2001.

(suite)

Conseil d'administration (suite)

Edward B. Rust, Jr., 61 ans

PDG et Président du conseil d'administration de State Farm Mutual Automobile Insurance Company (assurances). Il est également Président-directeur général de State Farm Fire and Casualty Company, de State Farm Life Insurance Company et de plusieurs autres filiales principales de State Farm, ainsi qu'Administrateur et Président de State Farm Mutual Fund Trust et de State Farm Variable Product Trust. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Helmerich & Payne, Inc. et The McGraw-Hill Companies, Inc. M. Rust siège au conseil d'administration de la société depuis 2003.

Susan C. Schwab, 56 ans

Professeur à la School of Public Policy de l'université du Maryland et conseillère en stratégie auprès de Mayer Brown LLP. Avant d'occuper son poste actuel, l'ambassadrice Schwab a rempli diverses fonctions, notamment : Représentante au commerce des États-Unis (membre du cabinet du Président américain) et Représentante adjointe au commerce des États-Unis. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : FedEx Corporation et The Boeing Company. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : aucune. L'ambassadrice Schwab siège au conseil d'administration de la société depuis 2009.

Joshua I. Smith, 70 ans

Président et Directeur associé de The Coaching Group, LLC (conseils en gestion). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Comprehensive Care Corporation, FedEx Corporation et The Allstate Corporation. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : CardioComm Solutions Inc. M. Smith siège au conseil d'administration de la société depuis 1993.

Miles D. White, 56 ans

Président-directeur général d'Abbott Laboratories (produits pharmaceutiques et médicaux). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : McDonald's Corporation. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Motorola, Inc. and Tribune Company. M. White siège au conseil d'administration de la société depuis 2011.



Performances

Caterpillar contribue au progrès dans le monde. Les équipements Cat®, soit plus de trois millions d'engins à travers le monde, sont à l'œuvre pour nos clients sur les autoroutes, les voies ferrées, les océans et les rivières, dans les forêts, les carrières et les champs pétrolifères. Nous fournissons les machines, les solutions et l'assistance qui permettent à nos clients d'exceller quels que soient le terrain, le sol et les conditions climatiques. Nos moteurs et turbines à gaz offrent la puissance qui permet à nos clients de déplacer les biens et les matières premières sur toute la planète ; pour leur part, les groupes électrogènes apportent l'énergie là où elle est nécessaire. L'excellence de Caterpillar en matière de construction est complétée par des activités de service de classe mondiale, qu'il s'agisse de logistique, de produits financiers ou de remanufacturation. Pour de plus amples informations sur les produits, services et solutions Cat®, veuillez consulter le site cat.com.

Tour d'horizon des activités

Principaux groupes de produits

Tombereaux articulés
 Chargeuses-pelleteuses
 Compacteurs
 Moteurs
 Machines forestières

Groupes électrogènes
 Pelles hydrauliques
 Locomotives
 Pelles pour manutention
 Niveleuses
 Tombereaux de chantier
 Camions routiers

Engins routiers
 Tracteurs pose-canalisation
 Décapeuses
 Chargeurs compacts rigides
 Exploitation minière à ciel ouvert
 Chargeuses à chaînes

Tracteurs à chaînes
 Turbines
 Véhicules d'exploitation minière souterraine
 Tracteurs sur pneus
 Pelles sur pneus
 Chargeuses sur pneus

Principales industries clientes

Démolition et ferraille
 Exploitation forestière
 Construction générale
 Secteur public

Construction lourde
 Industriels/constructeurs d'origine
 Aménagement de sites
 Activités marines
 Secteur minier

Pétrole et gaz
 Pose de revêtement
 Pipelines
 Production d'énergie
 Carrières et granulats
 Chemin de fer

Construction routière
 Utilitaires d'exploitation souterraine
 Services de traitement des déchets

Principaux domaines de service

Financement
 Assurances

Entretien et maintenance des locomotives & wagons
 Chaîne logistique
 Solutions pour constructeurs d'origine

Remanufacturation
 Location
 Sécurité
 Turbine Solar
 Service clients

Formation

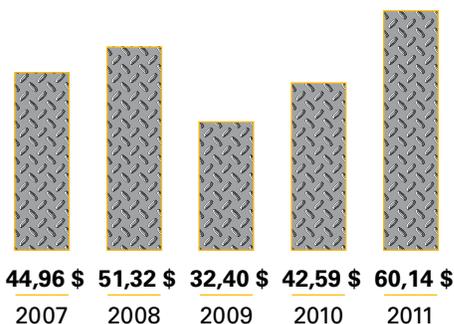
Marques

Caterpillar Inc. détient un portefeuille complexe de marques dont les rôles et relations soutiennent la croissance qui doit nous permettre d'atteindre nos objectifs en tant qu'entreprise. La marque Caterpillar représente notre groupe vis-à-vis de la communauté d'investisseurs, des employés, des décisionnaires publics et autres parties prenantes clés. Constitué sur des décennies de performances, notre portefeuille de marques, qui inclut notre marque principale Cat®, est synonyme de qualité, de fiabilité, et offre la garantie de ce qui se fait de mieux en termes de conception, d'ingénierie et de service à la clientèle. Pour découvrir le portefeuille de marques de Caterpillar, veuillez consulter la page caterpillar.com/brands.

Métriques de performance

Ventes et revenus consolidés

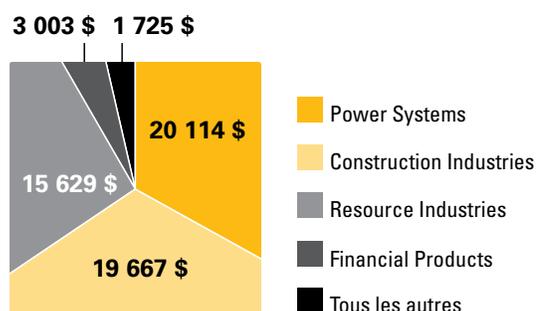
(en milliards de dollars)



Les ventes et revenus consolidés ont augmenté de 41 pour cent pour atteindre 60,14 milliards de dollars en 2011, soit le chiffre le plus haut jamais enregistré. Ces améliorations sont largement dues à l'accroissement du volume des ventes, notamment à une hausse importante des ventes de nouveaux équipements et à des améliorations dans les ventes de pièces de rechange.

Ventes et revenus consolidés par secteur en 2011

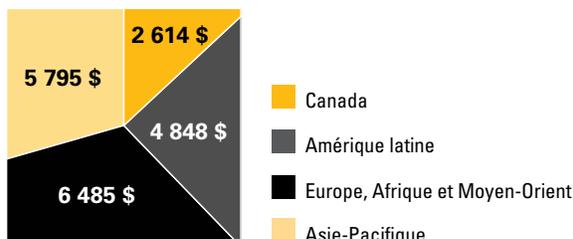
(en millions de dollars)



Les ventes et les revenus ont augmenté dans pratiquement tous les segments en 2011. Les améliorations enregistrées dans les ventes résultent du volume nettement accru des ventes et de l'amélioration de l'actualisation des prix.

Exportations depuis les États-Unis, par région, en 2011

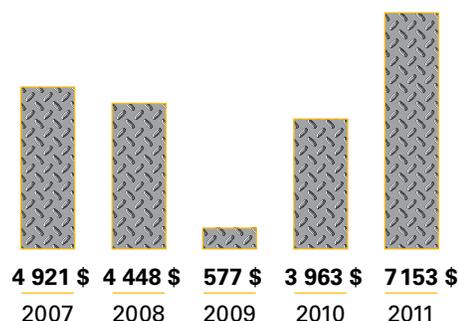
(en millions de dollars)



Les exportations américaines, qui s'élèvent à 19,7 milliards de dollars, ont augmenté de 47 pour cent entre 2010 et 2011.

Bénéfice d'exploitation

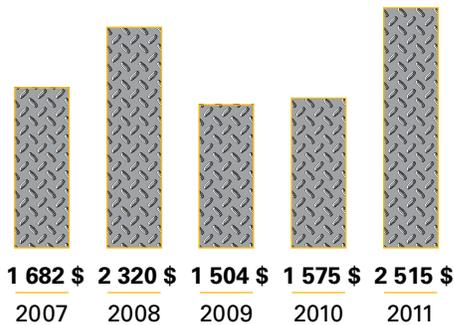
(en millions de dollars)



Le bénéfice d'exploitation consolidé s'est élevé à 7,15 milliards de dollars contre 3,96 milliards de dollars en 2010. L'augmentation du volume des ventes et l'amélioration de l'actualisation des prix ont contribué à la hausse du bénéfice d'exploitation qui a été partiellement contrebalancé par la hausse des coûts de fabrication et des frais de vente, généraux, administratifs, de recherche et de développement ainsi que par l'impact négatif du change.

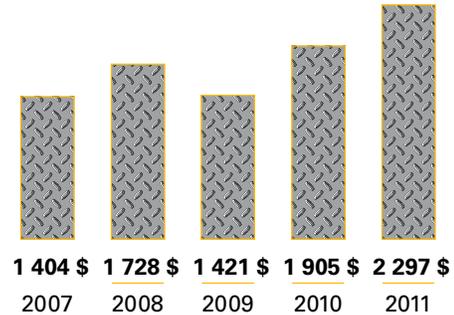
Métriques de performance (suite)

Dépenses d'investissement (hors équipement loué)
(en millions de dollars)



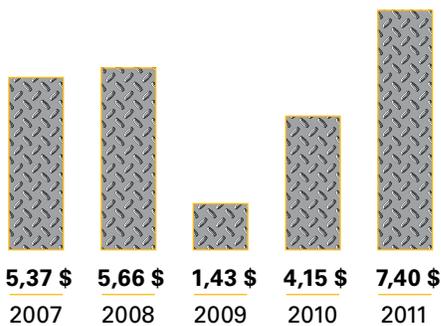
Caterpillar a investi plus de 2,5 milliards de dollars en dépenses d'investissements en 2011, ce qui reflète l'expansion des capacités dans le monde afin de répondre à la demande des clients.

Recherche et développement
(en millions de dollars)



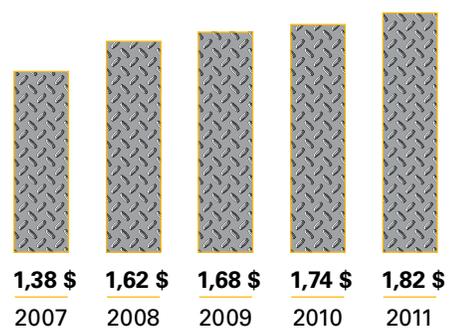
Les investissements en recherche et développement ont atteint des niveaux historiques en 2011.

Bénéfice par action (dilué)
(en dollars)



L'augmentation importante du bénéfice par action enregistré en 2011 a témoigné de la concrétisation des bénéfices, l'un de nos 8 Grands impératifs stratégiques.

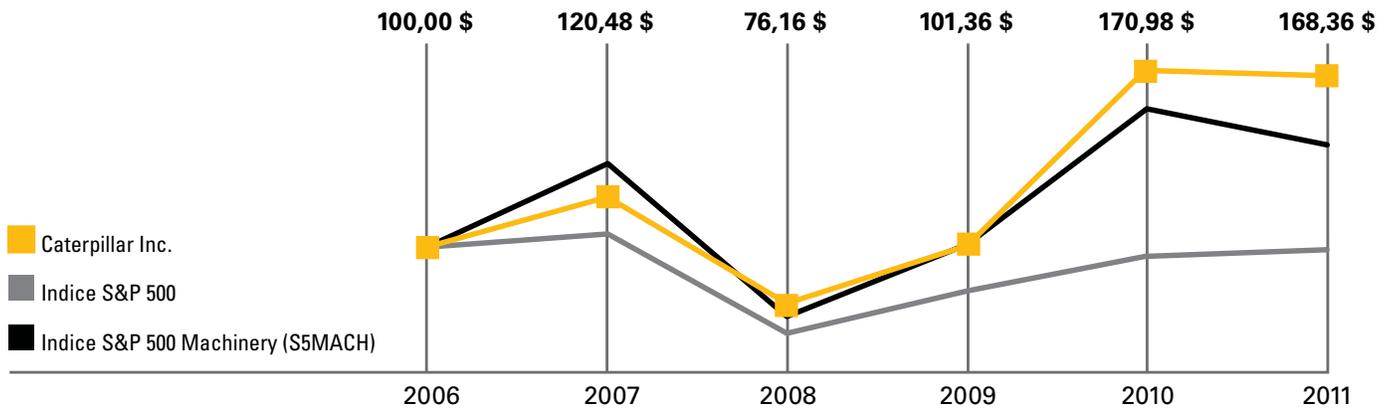
Dividendes déclarés par action
(en dollars)



2011 est la dix-huitième année consécutive de versement par Caterpillar d'un dividende accru à ses actionnaires.

Métriques de performance (suite)

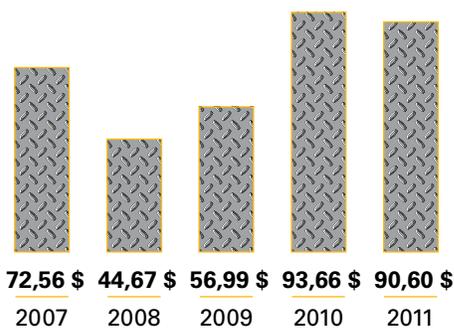
Rendement total sur cinq ans de CAT par rapport à l'indice S&P 500 et par rapport à l'indice S&P Machinery (en dollars)



Rendement cumulé pour les actionnaires sur la base d'un investissement de 100 dollars effectué le 31 décembre 2006, suivi d'un réinvestissement des dividendes perçus.

Les performances de Caterpillar ont régulièrement dépassé l'indice S&P 500 au cours des cinq dernières années.

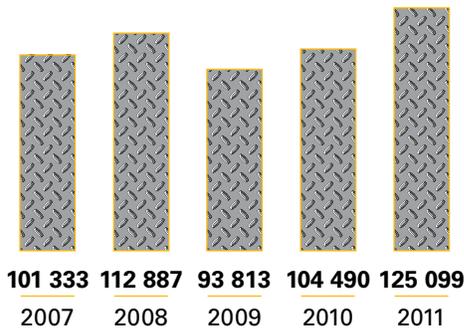
Cours de clôture à 5 ans (en dollars)



Les actions de Caterpillar ont enregistré un taux d'appréciation important depuis la baisse de l'année 2008.

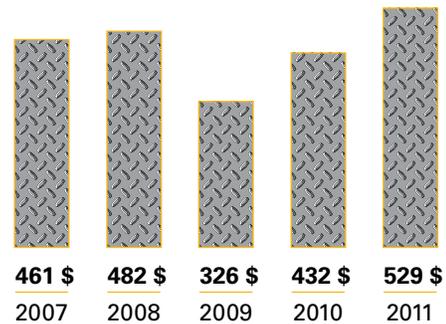
Indicateurs clés

Effectifs mondiaux



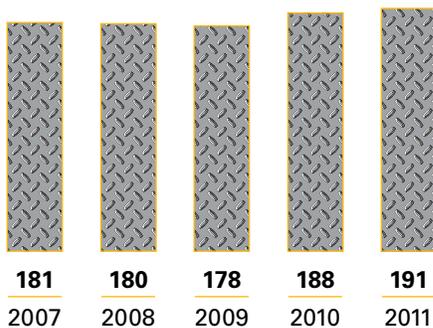
Le nombre d'employés à temps plein dans le monde s'élevait à 125 099 à la fin de l'année 2011 contre 104 490 à la fin de l'année 2010, ce qui représente 20 609 emplois à plein temps supplémentaires. Nous avons développé notre main-d'œuvre pour faire face à l'augmentation du volume des ventes dans toutes les régions géographiques.

Ventes et revenu par salarié (en milliers de dollars)



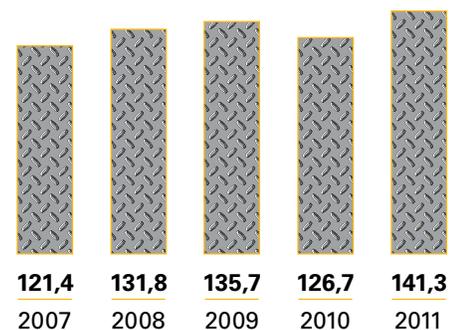
L'augmentation des ventes et des employés en 2011 est le reflet du fort développement des grandes gammes de produits.

Concessionnaires



Notre vaste réseau de concessionnaires offre des solutions exhaustives à nos clients du monde entier.

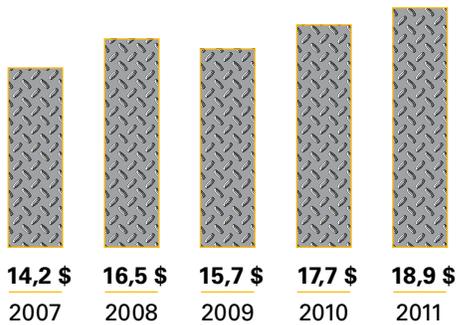
Effectifs des concessionnaires (en milliers)



Les salariés des concessionnaires Cat® partagent notre engagement envers le client et sont à la base de l'optimisation de la valeur ajoutée de nos produits et services.

Indicateurs clés (suite)

Total des ventes et revenus des concessionnaires (en milliards de dollars)



La plupart des concessionnaires Cat® sont des entreprises appartenant à des propriétaires indépendants, dirigées localement, qui jouissent d'une relation forte et de longue date avec leurs clients.

Instantané mondial 2011

La portée et la présence mondiales de Caterpillar sont inégalées dans le secteur. Nous offrons une gamme affichant plus de 300 produits à des clients résidant dans plus de 180 pays à travers le monde. Plus de la moitié de nos ventes sont réalisées hors des États-Unis. Nos installations de fabrication, de marketing, de

logistique, de services, de R&D et autres, ajoutés aux sites de nos concessionnaires, concernent plus de 500 lieux dans le monde ; nous sommes ainsi assurés de rester géographiquement au plus près de notre base de clientèle mondiale.

Amérique du Nord

Ventes & revenus (en millions)

Construction Industries	5 985 \$
Resource Industries	4 963
Power Systems	8 331
Financial Products	1 687
Tous les autres	767
<hr/>	
Personnel	54 880
Concessionnaires Cat®	55



Amérique latine

Ventes & revenus (en millions)

Construction Industries	3 045 \$
Resource Industries	2 831
Power Systems	2 363
Financial Products	361
Tous les autres	73
<hr/>	
Personnel	19 111
Concessionnaires Cat®	31



Europe, Afrique et Moyen-Orient

Ventes & revenus (en millions)

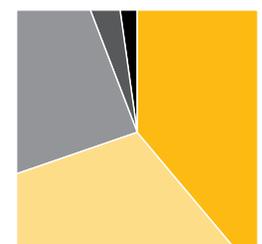
Construction Industries	4 768 \$
Resource Industries	3 228
Power Systems	5 752
Financial Products	438
Tous les autres	553
<hr/>	
Personnel	28 778
Concessionnaires Cat®	49



Asie/Pacifique

Ventes & revenus (en millions)

Construction Industries	5 869 \$
Resource Industries	4 607
Power Systems	3 668
Financial Products	517
Tous les autres	332
<hr/>	
Personnel	22 330
Concessionnaires Cat®	56



SYNTHÈSE DES RÉSULTATS FINANCIERS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

(en millions de dollars, sauf les données par action)

Exercices clos au 31 décembre	2011	2010	2009	2008	2007
Ventes et revenus	60 138 \$	42 588 \$	32 396 \$	51 324 \$	44 958 \$
Ventes	57 392 \$	39 867 \$	29 540 \$	48 044 \$	41 962 \$
Pourcentage aux États-Unis	30 %	32 %	31 %	33 %	37 %
Pourcentage hors des États-Unis	70 %	68 %	69 %	67 %	63 %
Revenus	2 746 \$	2 721 \$	2 856 \$	3 280 \$	2 996 \$
Bénéfices ⁴	4 928 \$	2 700 \$	895 \$	3 557 \$	3 541 \$
Bénéfice par action ordinaire ¹	7,64 \$	4,28 \$	1,45 \$	5,83 \$	5,55 \$
Bénéfice par action ordinaire – dilué ²	7,40 \$	4,15 \$	1,43 \$	5,66 \$	5,37 \$
Dividendes déclarés par action ordinaire	1 820 \$	1 740 \$	1 680 \$	1 620 \$	1 380 \$
Rentabilité des fonds propres moyens ^{3,5}	41,4 %	27,4 %	11,9 %	46,8 %	44,4 %
Dépenses d'investissements :					
Terrains, bâtiments et équipements	2 515 \$	1 575 \$	1 504 \$	2 320 \$	1 682 \$
Équipement loué à des tiers	1 409 \$	1 011 \$	968 \$	1 566 \$	1 340 \$
Dépréciation et amortissement	2 527 \$	2 296 \$	2 336 \$	1 980 \$	1 797 \$
Frais de recherche et de développement	2 297 \$	1 905 \$	1,421 \$	1 728 \$	1 404 \$
En tant que pourcentage de ventes et revenus	3,8 %	4,5 %	4,4 %	3,4 %	3,1 %
Salaires, rémunérations et avantages sociaux	10 994 \$	9 187 \$	7 416 \$	9 076 \$	8 331 \$
Effectif moyen	113 620	98 554	99 359	106 518	97 444
31 décembre					
Actif total	81 446 \$	64 020 \$	60 038 \$	67 782 \$	56 132 \$
Dette à long terme exigible à plus d'un an :					
Consolidée	24 944 \$	20 437 \$	21 847 \$	22 834 \$	17 829 \$
Machinery and Power Systems	8 415 \$	4 505 \$	5 652 \$	5 736 \$	3 639 \$
Financial Products	16 529 \$	15 932 \$	16 195 \$	17 098 \$	14 190 \$
Dette totale :					
Consolidée	34 592 \$	28 418 \$	31 631 \$	35 535 \$	28 429 \$
Machines et systèmes électriques	9 066 \$	5 204 \$	6 387 \$	7 824 \$	4 006 \$
Financial Products	25 526 \$	23 214 \$	25 244 \$	27 711 \$	24 423 \$

1. Calculé en fonction d'une moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation.

2. Calculé en fonction d'une moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation, diluées en tenant compte de l'exercice hypothétique des indemnités accordées basées sur les actions, selon la méthode des actions rachetées.

3. Représente le bénéfice divisé par les fonds propres moyens (total des fonds propres du début d'exercice plus les fonds propres de fin d'exercice, divisé par deux).

4. Bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires.

5. À compter du 1er janvier 2009, nous avons changé la manière dont nous comptabilisons les intérêts minoritaires. Les périodes antérieures ont été révisées pour certaines lignes.

Déclarations prospectives

Certaines déclarations effectuées dans le présent document « Rétrospective 2011 » ont trait à des événements futurs ou prévus et constituent des déclarations prospectives au sens de la loi 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, de façon non exhaustive, 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 nous ne nous engageons pas à mettre à jour nos déclarations prospectives.

Les résultats réels de Caterpillar sont susceptibles de différer fortement de ceux projetés de façon expresse ou tacite dans les déclarations de nature prospective, lesquelles reposent sur un certain nombre de facteurs incluant, entre autres : (i) une évolution contraire des conditions économiques générales et des secteurs industriels que nous desservons ; (ii) les politiques monétaires ou fiscales des gouvernements et les dépenses gouvernementales en matière d'infrastructures ; (iii) la hausse des cours des matières premières ou des composants, et/ou une disponibilité limitée des matières premières et des composants, notamment de l'acier ; (iv) notre capacité et celle de nos clients, de nos concessionnaires et de nos fournisseurs à obtenir des liquidités et à les gérer ; (v) des risques politiques et économiques et de l'instabilité, y compris des conflits nationaux et internationaux et des troubles sociaux ; (vi) notre capacité et celle de Cat Financial à maintenir nos notations de crédit, à éviter les hausses substantielles du coût de l'emprunt et à accéder aux marchés de capitaux ; (vii) la situation financière et la solvabilité des clients de Cat Financial ; (viii) une incapacité à réaliser les bénéfices attendus des acquisitions et des dessaisissements, notamment de l'acquisition de Bucyrus International, Inc. ; (ix) les politiques relatives au commerce international et aux investissements ; (x) les difficultés associées au respect des normes antipollution Tier 4 ; (xi) l'acceptation par le marché de nos produits et services ; (xii) des changements de l'environnement concurrentiel, parmi lesquels la part de marché, la tarification et notre mix géographique et de produits pour la vente ; (xiii) la mise en œuvre réussie des projets d'expansion de la capacité, des initiatives de réduction des coûts ainsi que des initiatives pour développer l'efficacité et la productivité, y compris le système de production Caterpillar ; (xiv) les pratiques d'approvisionnement de nos concessionnaires et constructeurs d'origine ; (xv) la mise en conformité aux lois et réglementations environnementales ; (xvi) les violations alléguées ou réelles des lois et réglementations anti-corruption ou régissant les échanges commerciaux ; (xvii) une augmentation des dépenses ou de la pression fiscales ; (xviii) des fluctuations de taux de change ; (xix) notre respect, ou celui de Cat Financial, des engagements financiers ; (xx) l'augmentation des obligations de financement dans le cadre de nos plans de retraite ; (xxi) des conflits avec les syndicats ou d'autres problèmes de relation avec les salariés ; (xxii) des procédures juridiques, plaintes, poursuites ou enquêtes aux répercussions importantes ; (xxiii) les impératifs de mise en conformité si les lois et/ou réglementations sur les émissions de carbone sont adoptées ; (xxiv) des changements intervenus dans les normes comptables ; (xxv) des défaillances ou violations de la sécurité informatique ; (xxvi) les effets néfastes de catastrophes naturelles ; et (xxvii) les autres facteurs décrits plus en détail dans notre formulaire 10-K, Partie I, « Item 1A. Risk Factors » (Article 1A – Facteurs de risque) déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis (SEC) 21 février 2012 pour l'exercice clos le 31 décembre 2011. Ce formulaire est disponible sur notre site Web à l'adresse www.caterpillar.com/secfilings.

Informations sur les marques déposées

CAT, CATERPILLAR, leurs logos respectifs, la couleur « Caterpillar Yellow » et l'habillage commercial « PowerEdge », ainsi que l'identité visuelle de l'entreprise et des produits figurant dans le présent document, sont des marques déposées de Caterpillar qui ne peuvent pas être utilisées sans autorisation. Cat et Caterpillar sont des marques déposées de Caterpillar Inc., 100 N.E. Adams, Peoria IL 61629, États-Unis.

© CATERPILLAR POUR DIFFUSION PUBLIQUE Tous droits réservés. Imprimé aux États-Unis.