

**CATERPILLAR®**

RÉTROSPECTIVE 2012

# À TOUTE ÉPREUVE

Potentiel | Position | Plan | Personnel | Performances



Dans un marché mondial en constante évolution, nos clients considèrent Caterpillar comme une source fiable de produits, de services et de solutions répondant à leurs besoins. Cette stratégie constitue l'élément stabilisateur de notre entreprise. Aujourd'hui, nous sommes plus forts que jamais face aux épreuves.

## Déclarations prospectives

Certaines déclarations effectuées dans le présent document « Rétrospective 2012 » 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. Les temps verbaux comme le futur et le conditionnel, ainsi que les verbes comme penser, estimer, prévoir, anticiper, planifier, projeter et autres termes ou expressions similaires expriment souvent le caractère prévisionnel d'une information. Toutes les déclarations autres que la narration de faits passés sont des déclarations de nature prospective, y compris, de façon non restrictive, les déclarations relatives à nos perspectives, projections, prévisions ou tendances. Ces déclarations ne constituent pas une garantie de performance et nous déclinons toute responsabilité en ce qui concerne leur actualisation.

Les résultats effectifs de Caterpillar peuvent être sensiblement différents de ceux décrits dans nos déclarations ou susceptibles d'en être déduits, en raison d'un certain nombre de facteurs, notamment mais non exclusivement : (i) une évolution contraire des conditions économiques générales et des secteurs industriels que nous desservons ; (ii) les politiques monétaires ou budgétaires des gouvernements et leurs dépenses en matière d'infrastructures ; (iii) la hausse des cours des matières premières ou des composants, les fluctuations de la demande à l'égard de nos produits, ou une disponibilité limitée des matières premières et des composants, notamment de l'acier ; (iv) notre capacité et celle de nos clients, concessionnaires et fournisseurs à obtenir des liquidités et à les gérer ; (v) les risques et l'instabilité politiques et économiques, y compris les conflits et les troubles civils nationaux ou internationaux ; (vi) notre capacité et celle de Cat Financial à : maintenir notre notation de crédit, éviter les hausses substantielles du coût de l'emprunt et accéder aux marchés de capitaux ; (vii) la situation financière et la solvabilité des clients de Cat Financial ; (viii) les variations des taux d'intérêt ou de la liquidité des marchés ; (ix) les modifications apportées à la réglementation des services financiers ; (x) une incapacité à réaliser les bénéfices attendus des acquisitions, notamment ERA Mining Machinery Limited, et des dessaisissements, notamment le dessaisissement des activités de distribution de Bucyrus International, Inc. au bénéfice de nos concessionnaires indépendants ; (xi) les politiques de commerce international et d'investissement ; (xii) l'acceptation par le marché de nos produits et services ; (xiii) les changements de l'environnement concurrentiel, parmi lesquels la part de marché, la tarification et la répartition des ventes en termes géographique et de variété produits ; (xiv) le succès de nos projets d'expansion, de nos initiatives de réduction des coûts et de nos initiatives relatives à l'efficacité ou à la productivité, dont le système de production Caterpillar ; (xv) les décisions relatives à la gestion des stocks et les pratiques d'approvisionnement de nos concessionnaires ou fabricants d'équipements d'origine ; (xvi) la mise en conformité avec les législations et réglementations environnementales ; (xvii) les violations alléguées ou réelles des lois et réglementations anti-corruption ou régissant les échanges commerciaux ; (xviii) une augmentation des dépenses ou de la pression fiscales ; (xix) les fluctuations des taux de change ; (xx) le respect des engagements financiers par nous-mêmes ou Cat Financial ; (xxi) une augmentation des obligations de financement dans le cadre de nos plans de retraite ; (xxii) des conflits avec les syndicats ou d'autres conflits du travail ; (xxiii) des procédures juridiques, plaintes, poursuites ou enquêtes aux répercussions importantes ; (xxiv) l'ordonnance d'impératifs de mise en conformité si les lois et/ou réglementations sur les émissions de carbone sont adoptées ; (xxv) des changements intervenus dans les normes comptables ; (xxvi) la défaillance ou la violation de la sécurité du système informatique ; (xxvii) les effets néfastes de catastrophes naturelles ; et (xxviii) les autres facteurs décrits plus en détail dans notre formulaire 10-K « Item 1A. Risk Factors » (Article 1A - Facteurs de risque) déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis (SEC) le 19 février 2013 pour l'exercice clos le 31 décembre 2012. Ce formulaire est disponible sur notre site, à l'adresse [www.caterpillar.com/secfilings](http://www.caterpillar.com/secfilings).

## Informations sur les marques déposées

CAT, CATERPILLAR, leurs logos respectifs, la couleur « Caterpillar Yellow » et l'habillage commercial « Power Edge », ainsi que l'identité visuelle de l'entreprise et des produits qui figurent 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.

© 2013 CATERPILLAR : POUR DIFFUSION PUBLIQUE Tous droits réservés. Imprimé aux États-Unis.



## 2 DÉCLARATIONS PROSPECTIVES ET INFORMATIONS SUR LES MARQUES DÉPOSÉES

## 4 MESSAGE DU PRÉSIDENT

## 6 POTENTIEL À TOUTE ÉPREUVE

Difficile de nommer une autre entreprise qui couvre autant de secteurs où la demande à long terme est aussi attrayante que Caterpillar.

## 11 POSITION À TOUTE ÉPREUVE

Nous jouissons aujourd'hui d'une envergure internationale inégalée. La richesse de notre gamme de produits, associée à notre réseau international de concessionnaires, nous démarque de la concurrence. Le niveau sans précédent de capacités et de produits que nous créons nous permet non seulement de conserver, mais aussi de renforcer et d'étendre ce positionnement unique.

## 16 PLAN À TOUTE ÉPREUVE

Caterpillar puise sa force dans la qualité supérieure des produits, du service et de la valeur ajoutée qu'elle fournit aux clients.

## 21 PERSONNEL À TOUTE ÉPREUVE

Aux quatre coins du monde, la longue chaîne de valeur de Caterpillar se compose d'employés, de concessionnaires et de fournisseurs qui accordent la même priorité au client. Notre succès dépend du talent et de l'engagement de cette équipe. C'est pour cette raison que nous investissons dans notre personnel, avec qui nous avons resserré nos liens.

## 27 PERFORMANCE À TOUTE ÉPREUVE

La priorité sans cesse accordée à nos clients porte ses fruits. Quand les produits et les services Caterpillar offrent à nos clients une performance exceptionnelle, nous sommes en mesure d'offrir à nos actionnaires une performance financière exceptionnelle. C'est ce que nous avons accompli en 2012, en transformant des ventes et des revenus record en bénéfices robustes.

## 33 SECTEURS D'ACTIVITÉ

## 39 RÉSUMÉ DES PERFORMANCES

## 47 À PROPOS DE CATERPILLAR

## 50 CADRES DIRIGEANTS

## 51 MEMBRES DE LA DIRECTION

## 52 CONSEIL D'ADMINISTRATION

## 54 LA FONDATION CATERPILLAR

## Message du Président

**C'est dans l'adversité que l'on découvre sa vraie valeur. En 2012, l'équipe Caterpillar a surmonté de nombreuses difficultés en faisant montre d'une solidité à toute épreuve.**

Doug Oberhelman,  
Président-directeur général



### RENFORCER NOS CHANCES DE SUCCÈS : GLOBAL GOVERNMENT & CORPORATE AFFAIRS

Nous sommes convaincus que Caterpillar et ses concessionnaires proposent les meilleurs produits et services au monde. Toutefois, les mesures prises par les différents gouvernements peuvent avoir des répercussions significatives sur nos activités, nos employés, nos clients et nos actionnaires. Ces conséquences peuvent prendre une ampleur internationale. Pour autant, Caterpillar tient à participer activement à la marche du monde.

Nous exprimons clairement notre position sur les questions clés telles que le commerce, l'énergie, l'infrastructure et la fiscalité, facteurs de croissance et de compétitivité de l'économie mondiale. En 2012, en envoyant plus de 40 000 lettres rédigées par nos employés, concessionnaires, fournisseurs et clients, nous avons été les premiers à manifester notre soutien à un nouveau projet de loi américain sur la rénovation des autoroutes, qui se traduira par un investissement dans une infrastructure robuste et moderne à même de soutenir les exportations croissantes vers nos clients internationaux.

(suite)

De nos jours, peu de choses semblent résister à l'épreuve. Le marché mondial fait preuve d'instabilité et les pays font face à un avenir incertain, que ce soit au niveau budgétaire, politique ou social. Les problèmes liés à l'énergie, l'infrastructure et l'aptitude de la main-d'œuvre, notamment, semblent s'installer et des règles en matière de concurrence internationale s'imposent. Il en est de même pour nos clients, qui sont confrontés à des défis jusqu'alors inconnus.

Il est désormais difficile de trouver un partenaire solide, stable et fiable. Pourtant, c'est exactement le rôle que nous souhaitons jouer auprès de nos clients, actionnaires, employés, concessionnaires et fournisseurs. Nous mettons en pratique nos valeurs essentielles d'intégrité, d'excellence, de travail d'équipe et d'engagement. Ce sont ces valeurs qui nous aident à être justes et fidèles à nous-mêmes, où que nous nous trouvions dans le monde. Vous savez à quoi vous attendre avec Caterpillar.

Nos produits ont toujours été synonymes de résistance, longévité et fiabilité. Sans oublier notre atout incontestable : la qualité. En 2012, la qualité de nos produits a atteint des niveaux historiques. Excellent ! Mais ce n'est pas la seule bonne nouvelle : nous avons enregistré des volumes exceptionnellement élevés et avons lancé les produits Tier 4 Interim sur le marché.

L'équipe fait un travail vraiment remarquable. Je suis satisfait de la qualité, mais, surtout, nos clients sont satisfaits. Les commentaires sont très positifs. Je vous l'ai dit : à toute épreuve !

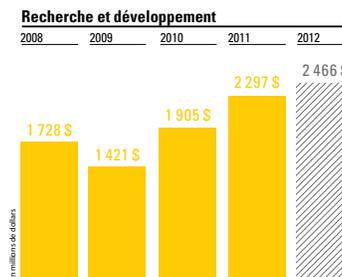
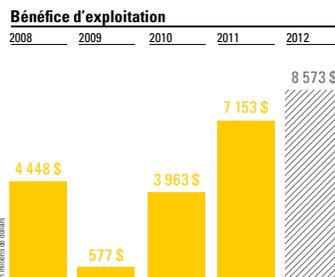
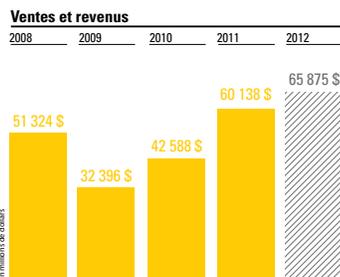
Mais nous avons encore du pain sur la planche. Nos clients attendent beaucoup plus de nous aujourd'hui.

C'est pourquoi nous innovons. En 2012, nous avons consacré 2,5 milliards de dollars à la recherche et au développement. Nos ingénieurs et technologues sont en train de créer des produits qui répondent aux besoins actuels et futurs de nos clients.

C'est pourquoi aussi nous dominons le marché. Caterpillar n'a pas peur d'exprimer les préoccupations de ses clients. C'est à nous d'informer nos employés, les communautés et les représentants gouvernementaux de notre position en termes de commerce, de fiscalité, d'infrastructure et d'énergie, entre autres.

(suite)

#### Message du Président (suite)



(suite)

Nous nous sommes également démarqués en pressant le Congrès d'accorder à la Russie le statut de relations commerciales normales permanentes : un nouveau pas vers la création d'emplois et les investissements qui contribuera à l'ouverture des marchés et à la croissance économique.

Mais nous ne nous reposons pas pour autant sur nos lauriers. Nous avons redéfini notre stratégie mondiale d'engagement et créé une nouvelle division, Global Government & Corporate Affairs, pour renforcer notre positionnement et laisser une empreinte positive sur le monde. Sous la direction de notre nouvelle Vice-présidente Kathryn Karol, une plus grande place est accordée aux affaires commerciales, ce qui se traduira par une harmonisation des équipes Global Government au sein de l'entreprise. C'est un engagement que nous faisons auprès de nos clients, nos concessionnaires, nos employés et tous nos actionnaires. Nous veillerons toujours à former la meilleure équipe pour raconter notre histoire et expliquer les défis auxquels nous faisons face en tant qu'entreprise mondiale. Pour en savoir plus sur notre engagement, visitez le site [caterpillar.com/company/global-issues](http://caterpillar.com/company/global-issues).

C'est le secret de notre force intérieure. Chez Caterpillar, nous essayons de contrôler ce qui est en notre pouvoir. Le monde dans lequel nous vivons ne cessera d'évoluer ; nous devons nous préparer à toute éventualité, grâce à des opérations à toute épreuve. Nous nous efforçons de maintenir un bilan solide, d'exécuter des processus techniques et administratifs efficaces et de forger la meilleure équipe. C'est là que nous puisons notre force.

Résister à l'épreuve ne signifie pas être parfait. Nous faisons des erreurs, comme tout le monde. Mais nous en tirons des enseignements.

Ce perfectionnement se reflète tout au long de cette Rétrospective. Nos clients, nos employés et nos communautés accomplissent des choses exceptionnelles et je suis fier de vous en faire part !

Voici quelques-unes de nos réalisations à toute épreuve qui ont marqué l'année 2012.

- Ventes, revenus et bénéfices record en 2012
- Ouverture du Caterpillar Visitors Center
- Exposition de nos plus grands modèles aux salons Bauma China et MineExpo
- Investissement de 60 millions de dollars dans nos communautés à travers la Fondation Caterpillar
- Annonce de huit nouvelles usines et extensions
- Enregistrement de la 100 000e machine à l'aide de VisionLink™
- Construction de la première machine en Thaïlande

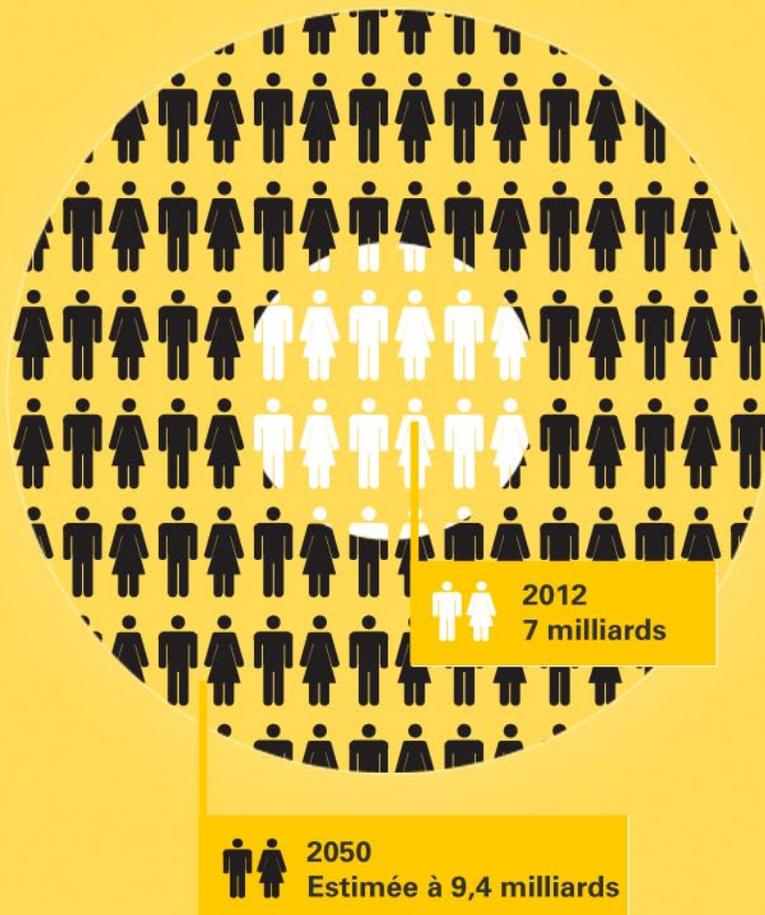
Cette année a été très fructueuse. Je suis fier des exploits de notre équipe et je suis impatient de voir ce qu'elle nous réserve pour 2013. Je ne peux pas prédire l'avenir et 2013 pourrait être une année difficile. Mais notre équipe est prête à agir et à tenir ses engagements, quelles que soient les circonstances.

Nous avons de vastes projets en réserve pour nos employés, nos clients et nos actionnaires et nous leur promettons la performance à toute épreuve à laquelle ils s'attendent ! C'est pour cela que notre entreprise résiste à l'épreuve. Quoi qu'il se passe, nous serons toujours prêts à agir.



Doug Oberhelman  
Président-directeur général de Caterpillar Inc.

## POPULATION MONDIALE



# POTENTIEL À TOUTE ÉPREUVE

### Énergie. Matières premières. Infrastructure.

Difficile de nommer une autre entreprise qui couvre autant de secteurs où la demande à long terme est aussi attrayante que Caterpillar. Une population mondiale en pleine expansion a besoin, notamment, d'énergie, d'eau, de routes, d'écoles, de systèmes de production d'énergie et de logements. Des besoins auxquels nos clients aideront à répondre au cours des prochaines décennies.

## Potentiel à toute épreuve

# DÉVELOPPEMENT DANS LE DÉSERT

L'Arabie Saoudite consacre des millions à la rénovation de son infrastructure.



**Le climat désertique particulièrement ardu de l'Arabie Saoudite est parfois ponctué de pluies torrentielles soudaines qui occasionnent généralement d'importantes inondations. Pour la ville de Jeddah, deuxième ville la plus importante d'Arabie Saoudite, le problème réside dans un système d'égout et d'écoulement obsolète inadapté aux importants volumes d'eau d'intempéries, selon Maarten de Haas, responsable des ventes industrielles de Caterpillar. En 2009 et 2011, ces inondations ravageuses ont détruit les commerces, submergé les routes et causé près de 500 décès.**

Au vu de cette dévastation récurrente, le gouvernement d'Arabie Saoudite a créé une solution permanente au problème d'écoulement des eaux : un programme municipal de rénovation de l'infrastructure de gestion des eaux pluviales et usées et de prévention des inondations, d'une valeur de 171 millions de dollars. Ce programme prévoit la construction de cinq barrages, l'expansion des canaux d'eaux pluviales actuels situés au nord, au sud et à l'est de Jeddah et la construction d'un nouveau canal adjacent à un important aéroport international. Le nouveau système permettra de récupérer l'eau dans les barrages, puis de l'amener à la mer à l'aide de canaux circulant au-dessous et autour de la ville afin d'éviter que celle-ci soit de nouveau inondée.

Cette solution longuement anticipée repose sur des machines Cat®. En effet, plus de 100 machines Cat seront en constante utilisation afin de réaliser ce projet capital en moins de huit mois.

« Nous utilisons des machines Cat, car elles fournissent une disponibilité et une productivité inégalées », affirme Shaikh Sulaiman Al-Harbi, client de Caterpillar et président du conseil d'administration de Saudi Pan Kingdom Company (SAPAC), l'un des principaux sous-traitants du projet. « Le principal défi posé par ce projet est son délai court. Par conséquent, nous tenions à utiliser des machines fiables et à travailler avec un concessionnaire réputé qui pourrait répondre à nos besoins. »

M. Al-Harbi explique que le service après-vente offert par Zahid Tractor, concessionnaire Cat®, a largement influencé sa décision d'utiliser des machines Cat. Tout au long du projet, Zahid a fourni une assistance, des pièces détachées et un service sans égal, ainsi que des formations hebdomadaires des conducteurs et des démonstrations sur place.

Le programme de gestion et d'écoulement des eaux pluviales de Jeddah s'inscrit dans une série de projets de rénovation de l'infrastructure d'Arabie Saoudite. D'autres projets de développement et de rénovation de l'infrastructure de différentes envergures sont en cours de réalisation. Ne serait-ce qu'en 2012, un budget de près de 25 milliards de dollars a été consacré au développement de l'infrastructure.

Par exemple, la société saoudienne des chemins de fer a décerné à Saad Al Mobty & Partners, client de Caterpillar, un contrat d'une valeur supérieure à 1,7 milliard de dollars pour la construction d'un circuit de dérivation. Le but : dévier le réseau ferroviaire actuel du centre de la ville d'Al-Hofuf. Le nouveau réseau ferroviaire permettra de réduire considérablement la densité du trafic urbain, tout en améliorant le réseau actuel.

« Nous pensons que les produits de marque Cat® sont les meilleurs au monde en termes de valeur ajoutée et de qualité », affirme Majed Al Mobty de la société Mobty, qui utilise exclusivement des produits Cat® dans le cadre de ce projet. « Les machines sont associées à la meilleure productivité et au meilleur service après-vente, ainsi qu'aux coûts d'exploitation les plus bas. »

Mobty rassemble plus de 100 machines Cat sur son chantier et trois alternateurs Cat®. Les machines fonctionnent dans des conditions extrêmes, taillant près de 10 millions de m³ de calcaire et remplissant 8 millions de m³ de sable désertique, tout en construisant neuf ponts et 3 000 m de protection pour pipeline. Deux techniciens qualifiés désignés par Zahid Tractor demeurent sur site pendant toute la durée du projet, afin d'effectuer les réparations couvertes par la garantie et de l'entretien préventif. C'est aussi le cas d'un formateur certifié, chargé de former les conducteurs sur site.

Le projet de près de 200 millions de dollars (750M SR) a débuté en avril 2011 et devrait se terminer au bout de trois ans. À ce jour, il est achevé à plus de 35 %.

## Potentiel à toute épreuve

# UNE ALLIANCE NATURELLE

De nouvelles technologies pour tirer parti d'une nouvelle ère de croissance du gaz naturel.



**La consommation d'énergie connaît une montée fulgurante motivée par l'explosion démographique mondiale, la croissance des économies, l'amélioration des conditions de vie à l'échelle mondiale et l'utilisation accrue de technologies à grande consommation. Par ailleurs, l'accès à une énergie abordable et fiable est essentiel à la sécurité énergétique et à la prospérité économique.**

Caterpillar encourage le développement et l'utilisation de toutes les ressources énergétiques, tant traditionnelles qu'alternatives. Les besoins du monde ne cessent d'augmenter et quand Caterpillar pense puissance, ce n'est pas en termes de diesel ou de gaz, mais de diesel *et* de gaz.

Le gaz naturel représente un atout indéniable, grâce à sa disponibilité croissante et au développement de technologies visant à étendre son utilisation dans les produits. Caterpillar a annoncé son intention de mettre au point les technologies nécessaires à ses clients pour favoriser l'expansion du gaz naturel. Ainsi, Caterpillar a fait l'acquisition de MWM Holding GmbH (MWM) en 2011, afin d'élargir considérablement la gamme de solutions

durables au gaz naturel offerte aux clients. En outre, Caterpillar a annoncé que les tombereaux et les locomotives destinés aux applications minières feront partie des premières machines Cat® à incorporer la technologie d'injection directe haute pression (HPDI), élargissant ainsi l'utilisation du gaz naturel à sa gamme de produits haute puissance. Finalement, la gamme de kits d'adaptation Dynamic Gas Blending destinée à l'exploration énergétique et aux moteurs fabriqués en série a été créée.

En tant que l'un des premiers fournisseurs mondiaux de technologie, Caterpillar met ses capacités technologiques et innovatrices au service du secteur énergétique, afin de répondre à ses besoins variés et croissants. Le gaz continue d'offrir de grandes opportunités à l'entreprise et à ses clients. Le gaz naturel pourrait changer la donne et c'est pour cette raison que Caterpillar a élaboré une stratégie de réussite dans ce marché prometteur.

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

**Potentiel à toute épreuve**

**EN BONNE VOIE !**

Des investissements à la mesure des besoins du secteur ferroviaire.



**Progress Rail Services et Electro-Motive Diesel (EMD) s'engagent à augmenter la capacité de production de locomotives à travers le monde. Sur fond de montée du prix du pétrole, ces dernières années le chemin de fer a gagné en rentabilité par rapport au transport routier sur les longues distances.**

Depuis l'acquisition d'EMD en 2010, Caterpillar et Progress Rail ont investi considérablement dans l'achat de nouveaux équipements et la rénovation d'usines. L'objectif : permettre la création de nouveaux produits et services qui remplissent les critères contraignants du secteur ferroviaire mondial. Grâce à de nouvelles implantations stratégiques, Caterpillar jouit d'un positionnement mondial avantageux qui lui permet de relever les défis du secteur ferroviaire mondial et d'offrir des produits de qualité à travers le monde.

L'usine Muncie, Ind. est la première usine d'assemblage de locomotives à ouvrir ses portes aux États-Unis depuis de nombreuses années. Elle symbolise la démarche stratégique de Progress Rail visant à s'imposer dans le secteur ferroviaire mondial. En moins de deux ans, cette usine a produit une centaine de locomotives diesel-électriques pour ses clients.

En Amérique du Sud, MGE Equipamentos e Servicos Ferroviarios Ltda. (MGE), filiale de Progress Rail, a ouvert une usine de production de locomotives à Sete Lagoas, dans l'état de Minas Gerais (Brésil), afin de mieux desservir le marché des locomotives diesel-électriques de la région. L'entreprise a financé l'ouverture et la rénovation de l'usine de production existante afin de produire des locomotives de qualité exceptionnelle. Cette usine moderne, qui a le potentiel de créer des emplois, assemble et produit des locomotives de marque EMD dans un espace de 12 000 m<sup>2</sup>, sur un site de 100 000 m<sup>2</sup>.

Depuis 2006, Caterpillar a prouvé sa volonté de répondre aux besoins croissants de ses clients du secteur ferroviaire en investissant plus de 2 milliards de dollars. Ces investissements collectifs permettent à Progress Rail et EMD de produire les locomotives les plus robustes, fiables et durables du monde.

## Potentiel à toute épreuve

# AU FOND DES BOIS

Le développement des machines forestières axé sur les besoins du client.



**Caterpillar entretient des liens avec le secteur forestier depuis les années 1890, quand Best Manufacturing Company et The Holt Manufacturing Company utilisaient des locomobiles à vapeur pour les applications forestières. Aujourd'hui, l'exploitation forestière représente un marché stratégique pour Caterpillar et ses concessionnaires. Malgré sa vitesse, sa capacité à tirer des charges élevées et sa maniabilité autour des souches, le débardeur, machine servant à tirer les arbres abattus, n'était pas censé remplacer les tracteurs à chaînes Cat® pour l'exploitation forestière. Toutefois, cette machine conçue pour répondre aux besoins uniques des bûcherons a entraîné une augmentation de la production. C'est ainsi que le débardeur est devenu la première machine d'abattage-ébranchage de Caterpillar à être commercialisée à travers le monde.**

« En 2012, Caterpillar Forest Products a amélioré la qualité de ses produits, commercialisé des machines et des outils de travail inédits et élargi notre présence internationale », explique John T. Carpenter, responsable de Caterpillar Forest Products en 2012.

### NOUVEAUX PRODUITS

En 2012, Forest Products a ajouté un troisième modèle à sa gamme d'abatteuses-groupeuses sur roues Cat® de série C. Cette nouvelle conception répond aux critères plus rigoureux des normes antipollution EPA, tout en offrant une puissance et un rendement énergétique supérieurs à la concurrence. Pour les bûcherons qui travaillent sur des terrains accidentés, une nouvelle abatteuse-groupeuse à chaînes est en cours de production pour un lancement prévu au début de l'année 2013. Finalement, au Brésil où l'eucalyptus représente la culture par excellence, un outil spécialisé d'ébranchage et de décollement de l'écorce a été créé.

Caterpillar et d'autres entreprises ont uni leurs forces pour produire de nouveaux produits forestiers. L'autochargeur Prentice/Epsilon monté sur camion grumier permet de charger et décharger les grumes avec une vitesse et une précision exceptionnelles. En outre, la chargeuse à grumes à grande hauteur de levage Demlone empile les grumes jusqu'à une hauteur de 6,1 m, offrant plus de dégagement dans le parc à bois.

### FORMATION

Il devient de plus en plus difficile pour les entreprises d'exploitation forestière de trouver des conducteurs d'équipement qualifiés. En réponse à ce problème, un établissement de formation professionnelle de la Caroline du Nord a créé une formation de conducteurs en 2012. Caterpillar Forest Products contribue largement à ce programme en fournissant des formateurs externes en entretien et en sécurité et en prêtant les machines sur lesquelles les étudiants apprennent à abattre les arbres, à les transporter hors de la forêt et à les charger sur les camions.

### SOUCI DU CLIENT

La croissance de Caterpillar dans le secteur forestier et les succès réalisés cette année s'expliquent par la capacité de l'unité commerciale à rester à l'écoute des clients. Des groupes de consommateurs composés de bûcherons et de représentants de concessionnaires participent à la conception des nouveaux produits. Les visites d'usines par les clients comprennent des échanges avec les ingénieurs produit. À leur tour, les experts et les ingénieurs visitent les chantiers des clients pour avoir une idée concrète de ce dont les bûcherons ont besoin pour effectuer leur travail.

« La conception de nos produits reflète une compréhension approfondie des besoins de nos clients. Tout ce que nous entreprenons est axé sur nos clients. Ce souci du client fait partie intégrante de notre culture et contribuera au succès grandissant de Caterpillar Forest Products », explique M. Carpenter.

## POSITION À TOUTE ÉPREUVE



**Nous jouissons aujourd'hui d'une envergure internationale inégalée. La richesse de notre gamme de produits, associée à notre réseau international de concessionnaires, nous démarque de la concurrence. Le niveau sans précédent de capacités et de produits que nous créons nous permet non seulement de conserver, mais aussi de renforcer et d'étendre ce positionnement unique.**



## Position à toute épreuve

# MARCHÉS ÉMERGENTS, BESOINS ÉMERGENTS

Une nouvelle marque cible un nouveau type de client en Chine.

**Forte de cette position de leader depuis 85 ans, Caterpillar la doit à sa capacité à écouter les clients et à répondre à leurs besoins. Ces dernières années, les marchés émergents ont produit un nouveau type de client aux besoins inédits.**

« Depuis vingt ans, les nouveaux clients issus des économies en développement représentent une portion grandissante du marché mondial. Parmi les nouveaux acteurs du marché, une grande partie provient de pays tels que la Chine, explique Rich Lavin, président retraité du groupe Construction Industries. Ces nouveaux entrepreneurs accordent de l'importance aux produits d'entrée de gamme dès leur arrivée sur le marché. Ils recherchent une machine performante, mais dont les caractéristiques et le service après-vente diffèrent. »

Les économies émergentes produisent non seulement un nouveau type de client, mais aussi un nouveau type de concurrent.

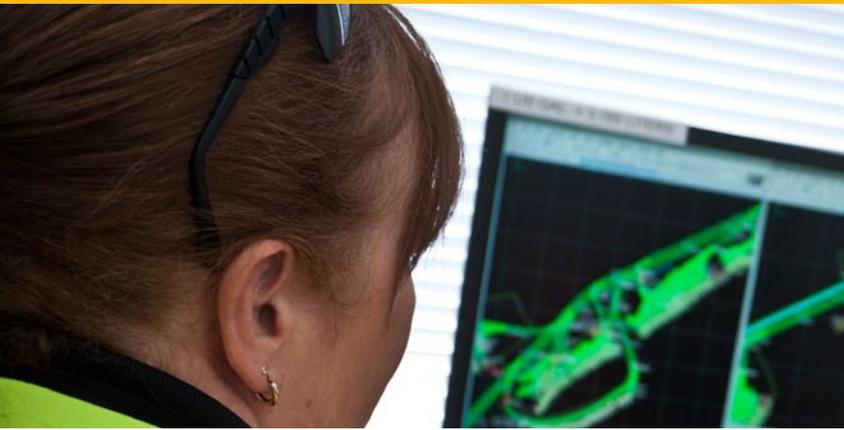
« Ces nouveaux concurrents adoptent une attitude combative et ciblent clairement les nouveaux clients en leur proposant des produits et des services répondant à leurs besoins uniques, affirme M. Lanvin. Si nous voulons nous mesurer au nombre croissant de concurrents émergents, en particulier la concurrence chinoise, nous devons proposer une gamme de produits tous usages qui reflète les attentes de nos clients. »

La marque de produits tous usages de Caterpillar, Shandong SEM Machinery Co., Ltd. (SEM), s'adresse à cette clientèle à forte expansion propre à la Chine et à d'autres régions du monde. Malgré la différence fondamentale de valeur entre les produits SEM et les produits de marque Cat, SEM propose des machines robustes dont la disponibilité des pièces et le service après-vente sont supérieurs à ceux des autres produits tous usages.

Depuis l'acquisition de SEM en 2005, Caterpillar a investi des ressources considérables dans le développement de nouveaux modèles tous usages caractérisés par une qualité et une fiabilité accrues. SEM a élargi sa gamme de chargeuses sur pneus pour y inclure des modèles tous usages de deux à six tonnes. Autres nouveautés : trois niveleuses, trois compacteurs de sol et une nouvelle gamme de tracteurs à chaînes de marque SEM, dont le lancement est prévu en 2013.

Outre sa gamme de produits, SEM a amélioré ses capacités. Au moment de son lancement en 2014, la capacité de la chargeuse sur pneus SEM™ aura presque triplé depuis son acquisition par Caterpillar. De 2013 à 2014, les capacités de production de SEM augmenteront progressivement en vue de la production des tracteurs à chaînes de marque SEM destinés à la Chine et à d'autres pays en développement. Parallèlement à l'élargissement de sa gamme de produits et de sa production, SEM a amélioré son service clientèle et son service après-vente. Les concessionnaires SEM™ sont maintenant présents dans 33 pays pour fournir un service clientèle, des pièces détachées et un service après-vente de base. En 2013, SEM prévoit étendre son réseau de centres de distribution de pièces hors de la Chine.

« Notre gamme de produits SEM™ nous apporte de nombreux avantages, explique Tom Bluthy, vice-président de Caterpillar et responsable des équipements de terrassement en 2012. Elle nous offre non seulement l'occasion de nous positionner en Chine et dans d'autres marchés en pleine croissance, mais surtout de servir des clients fraîchement établis et de les initier progressivement à la marque Cat. Nous établissons ainsi une relation à long terme avec Caterpillar. »



## Position à toute épreuve

# TECHNOLOGIE AXÉE SUR LE CLIENT

Des informations en temps réel aident les clients à optimiser leur productivité.

**À l'heure des informations instantanées et des appareils intelligents, les chantiers sont de plus en plus connectés. Les clients exigent des informations en temps réel leur permettant de gérer efficacement leurs activités.**

Caterpillar reconnaît que les solutions métiers technologiques lui donnent une longueur d'avance sur la concurrence. Dans ce monde technologique en constante évolution, Caterpillar fonde son succès sur une stratégie de solutions technologiques (TES, Technology Enabled Solutions) à l'échelle de l'entreprise. Nos solutions fourniront, notamment, les fonctionnalités suivantes : gestion des équipements, gestion des actifs, surveillance d'état et à distance, outils de pronostic et de diagnostic.

Spécialement conçues pour répondre aux besoins des clients, nos solutions technologiques seront entièrement intégrées à nos machines et à nos moteurs, en usine ou dans le cadre d'adaptations ultérieures. L'objectif est de normaliser la méthode de gestion des parcs de Caterpillar, en tirant parti des applications et des modules intersectoriels éprouvés. Les clients bénéficieront ainsi d'un avantage concurrentiel.

Ces solutions technologiques sont prises en charge par notre réseau incomparable de concessionnaires. Ces derniers mettent leur savoir-faire à contribution en déployant ces solutions et en offrant un service après-vente pour les machines et les moteurs. Ce faisant, ils participent au succès des clients.

« Concrètement, la télématique nous donnera accès à une base de données dont les informations pourront être affinées à des degrés sans précédent, explique Brett Lehmann, responsable d'étude national, Abigroup Ltd. Nous entretenons une relation responsable avec Caterpillar et nos concessionnaires, qui favorise une utilisation mutuellement bénéfique de la télématique. Les données relatives au rendement du parc sont envoyées en temps réel à nos superviseurs situés sur le terrain ; cela représente un pouvoir phénoménal. » Caterpillar s'associe aux meilleurs fournisseurs et partenaires de développement afin de garantir que tous les flux de travaux des clients bénéficient des solutions technologiques. De la commande de nivellement au positionnement par satellite, en passant par des services propres au secteur, Caterpillar

s'engage à améliorer la productivité de ses clients en utilisant la technologie pour réduire les coûts d'exploitation.

« La technologie va jouer un rôle décisif dans les progrès de l'industrie. Les solutions technologiques de Caterpillar concernent chacune des pièces de nos équipements et fournissent des informations essentielles à notre efficacité, affirme Chad Jessen, client et partenaire d'innovation et de développement de Caterpillar, Kiewit. L'excellence du réseau de concessionnaires et de la disponibilité des pièces Cat® n'est pas un secret. En tant que client, nous savons que la plateforme technologique de Caterpillar continuera de refléter cette excellence propre à Caterpillar. Ensemble, nous nous démarquerons de la concurrence. »

La mise en application rapide de la stratégie TES assurera le succès à très long terme de Caterpillar, des concessionnaires Cat et de leurs clients.

## Position à toute épreuve

# UNE DÉMONSTRATION DE FORCE

La plus grande gamme d'équipements miniers jamais exposée au salon MINExpo.



**Quel que soit leur intérêt – applications à ciel ouvert ou souterraines, roches dures ou tendres – les visiteurs de MINExpo International ont découvert au stand de Caterpillar des machines et des technologies qui les aident à exploiter et à déplacer des minéraux en toute sécurité et efficacité. MINExpo International, salon international le plus important et le plus exhaustif dédié au secteur minier, a été fidèle au thème « Là où il y a des mines, nous sommes là ». Au Centre de convention de Las Vegas, Caterpillar a exposé sur 52 000 sq ft la plus large gamme d'équipements d'exploitation minière et de manutention disponible. Sans oublier l'équipe de service après-vente la plus complète et la plus qualifiée du secteur minier mondial.**

« Aucun autre salon ne nous offre cette remarquable opportunité de raconter l'histoire minière de Caterpillar. Nous savons que l'exploitation est au cœur d'une mobilisation sans précédent en termes d'urbanisation et de modernisation, explique Doug Oberhelman, président-directeur général de Caterpillar. Nous sommes convaincus que les perspectives d'avenir de ce secteur sont positives et nous jouissons d'une position unique pour profiter de cette croissance. C'est pour cette raison que l'entreprise a investi considérablement dans l'exploitation minière au sein de Caterpillar, a élargi et modernisé ses usines et conçu des solutions et des produits miniers encore plus performants. »

Depuis juillet 2011, Caterpillar a ajouté plus de 100 produits à sa gamme de solutions minières, dont un grand nombre était exposé au salon MINExpo. Divisé en deux sections, applications à ciel ouvert et applications souterraines, le stand Caterpillar présentait plus d'une vingtaine de produits et de

technologies, dont un tombereau de chantier pour applications minières, une pelle hydraulique, un Tracteur à chaînes D11T Cat® nouvelle génération et une sélection de machines pour exploitation minière souterraine (notamment, des mineurs continus, une haveuse et une charrue pour longue taille ainsi que d'autres équipements auxiliaires). Parmi les nouveaux produits lancés à l'occasion du salon MINExpo se trouvait la Pelle hydraulique 6120B H FS Cat®. La Cat 6120B est la première pelle hybride diesel-électrique du secteur. Destinée aux exploitations minières de pointe, elle offre l'avantage de réduire les coûts par tonne.

« À l'instar de ses clients, Caterpillar vise à construire un monde meilleur. C'est pour cette raison que l'entreprise a redoublé d'effort quand les clients lui ont demandé de créer davantage de produits et de solutions pour le secteur minier, affirme Steve Wunning, président du groupe Resource Industries de Caterpillar. Outre l'aspect technique, nous comprenons les contraintes qui s'imposent à nos clients, à savoir la sécurité, la gestion de l'environnement, les normes antipollution et la réduction et la formation de la main-d'œuvre ; et nous travaillons de concert pour les surmonter. Cela restera notre priorité. »

Parmi toutes les machines du stand Caterpillar et les centaines de produits exposés au salon MINExpo, un modèle se distinguait : la Locomotive SD70ACe Electro-Motive Diesel (EMD), peinte dans la couleur « Caterpillar Yellow ». Elle a permis à l'industrie minière de découvrir une technologie ferroviaire pour le transport des minerais. Les locomotives SD70ACe EMD™ sont utilisées à travers le monde pour l'exploitation minière.

## Position à toute épreuve

# BONNE PIÈCE, BON ENDROIT, BON MOMENT

Chaque minute compte.



**Partout dans le monde, à toute heure du jour et de la nuit, les machines Cat® sont en action. Quand les clients achètent nos produits, ils s'attendent à recevoir le légendaire service après-vente Caterpillar qui les aide à être plus productifs et plus prospères que la concurrence. Veiller à ce que le client ait la bonne pièce, au bon endroit, au bon moment : telle est la mission de Caterpillar.**

Le service après-vente pour les pièces offert aux concessionnaires et aux clients est disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, 365 jours par an. Chaque minute compte pour les clients, ainsi que pour Caterpillar, qui expédie plus de 158 millions de commandes de pièces par an. Cela représente plus de 400 000 commandes par jour, plus de 18 000 commandes par heure et plus de 300 commandes par minute, chaque jour de chaque année. Ce service mondial ininterrompu n'existerait pas sans un réseau de distribution exceptionnel.

Malgré son statut inégalé, le réseau de distribution de Caterpillar fait constamment l'objet d'améliorations et d'expansions, afin d'assurer aux clients un service adapté à leurs exigences. En fait, en 2012 Caterpillar a investi dans les capacités de service après-vente de chaque région du monde et a annoncé l'ouverture de nouveaux centres de distribution à Yatala (Australie) et San Luis Potosí (Mexique). Ces ouvertures s'inscrivent dans le cadre d'un plan de modernisation pluriannuel visant à améliorer le réseau mondial de distribution de pièces de Caterpillar et à accélérer la livraison des pièces.

À cela s'ajoutent de nouveaux centres de distribution à Waco (Texas), Clayton (Ohio), Spokane (Washington), Arvine (Californie) et Dubaï (Émirats arabes unis). Ces nouveaux centres augmentent l'étendue du réseau de distribution global de près de 4,5 millions sq ft. Par ailleurs, ils contribuent à assurer aux clients et aux concessionnaires la disponibilité hors pair des pièces, partout dans le monde.

Outre la création de nouveaux centres de distribution, Caterpillar a investi dans l'expansion des centres de distribution actuels situés à Grimbergen (Belgique), Melbourne (Australie) et Shanghai (Chine). Parallèlement aux systèmes et processus courants, tous ces centres tirent parti de la solution internationale Service Parts Management (SPM) de SAP, qui remplace plusieurs logiciels traditionnels sur lesquels repose le réseau de pièces de Caterpillar.

« Notre priorité est d'assurer le succès de nos clients en mettant à leur disposition un réseau mondial très réactif dont la disponibilité des pièces est la plus élevée du secteur, affirme Steve Larson, président de Caterpillar Logistics Inc. Tous ces investissements partagent un objectif commun : faire en sorte que Caterpillar et les concessionnaires Cat® participent mieux que quiconque au succès de nos clients. »



## HISTOIRE À TOUTE ÉPREUVE

**En août 1928, un client appelle un concessionnaire Cat® à six heures du matin pendant la récolte. Sa machine était tombée en panne dans les champs et il habitait à 40 miles de la concession. The Cousins Tractor Co. dépêche un avion et livre les pièces dont le client a besoin, une heure à peine après avoir reçu l'appel.**

# PLAN À TOUTE ÉPREUVE



Caterpillar puise sa force dans la qualité supérieure des produits, du service et de la valeur ajoutée qu'elle fournit aux clients. Notre nouvelle stratégie Vision 2020 repose clairement sur ces objectifs. Et, deux ans après sa mise en œuvre, nous sommes convaincus que nous sommes sur la bonne voie.

## Plan à toute épreuve

# UNE COMBINAISON RENOUVELABLE

Les turbines Solar renforcent l'efficacité.



**La demande croissante en énergie durable incite à utiliser des carburants renouvelables dans les applications de production d'énergie. La perspective de répondre aux besoins mondiaux en énergie, tout en réduisant l'impact sur l'environnement, présente de réelles opportunités. Ainsi, Solar Turbines, entreprise de Caterpillar, profite de cette opportunité pour créer une nouvelle technologie de cogénération électricité-chaaleur (CHP, Combined Heat and Power).**

La technologie CHP, ou cogénération, consiste en un procédé efficace, propre et fiable de production d'énergie électrique et thermique à partir d'un combustible unique. L'installation d'un système CHP peut nettement accroître l'efficacité opérationnelle, tout en réduisant les coûts énergétiques.

Parmi nos clients, l'entreprise Veolia Environmental Services, située dans la région parisienne (France), a installé une décharge à cycle combiné alimentée au gaz de 15 MW. La décharge utilise un Groupe électrogène pour turbines à gaz Mars 100 Solar™, intégré par Turbomach dans son usine européenne en Suisse.

L'utilisation de carburants renouvelables dans les applications CHP représente un choix logique en termes d'efficacité, de durabilité et de sécurité énergétique. Caterpillar poursuit ses efforts de recherche et de développement en vue d'intégrer les carburants renouvelables dans une solution dédiée à une énergie propre et un avenir durable.



## HISTOIRE À TOUTE ÉPREUVE

En 1946, Solar saisit l'opportunité de concevoir une turbine à gaz, concept qui deviendrait le produit phare de Solar et qui demeure d'actualité aujourd'hui... 85 ans après ses débuts en tant qu'entreprise de construction d'avions en 1928.

## Plan à toute épreuve

# LES CONCESSIONNAIRES ONT TROUVÉ LE FILON

Aligner la distribution au sein de nos activités minières.



**Quand Caterpillar a fait l'acquisition de l'entreprise d'équipements miniers Bucyrus en 2011, les capacités de distribution de cette dernière devaient refléter le modèle axé sur les concessionnaires de Caterpillar. Caterpillar a donc entrepris des mesures de dessaisissement afin que les concessionnaires puissent prendre part à la distribution des produits et au service après-vente de l'entreprise.**

« Les dessaisissements visaient essentiellement à améliorer le service offert aux utilisateurs en tirant parti des capacités de distribution éprouvées de nos concessionnaires », explique Dave Hoffman, directeur financier de Resource Industries et responsable de l'équipe de dessaisissement. À la fin de l'année 2012, Caterpillar avait réalisé 13 transactions de vente avec les concessions, ce qui représente une part significative des activités de distribution de Bucyrus. Ce résultat reflète l'intention de Caterpillar d'inclure le plus tôt possible les concessionnaires dans les activités de Bucyrus.

« Nos concessionnaires sont réputés pour le service exceptionnel qu'ils offrent depuis longtemps aux entreprises minières à travers le monde ; ils connaissent les besoins des marchés locaux et des mines individuelles. À mesure que le service que nous offrons à nos clients s'améliore, nos concessionnaires seront récompensés ; en retour, Caterpillar profitera d'un accroissement de la satisfaction de la clientèle et du chiffre d'affaires », affirme M. Hoffman.

Chaque transition est unique et doit être traitée avec un degré élevé de professionnalisme. En outre, les territoires des concessionnaires Cat® ne se chevauchent pas ; par conséquent, le processus de dessaisissement garantit une transition en douceur et un service ininterrompu à nos clients.

« Dans l'ensemble, intégrer les concessionnaires à la chaîne de valeur semble aisé. Mais la difficulté réside dans les détails, déclare M. Hoffman. Nous tenons à ce que cette transition soit un succès immédiat, d'où la présence d'une équipe dédiée. »

À ce jour, les transitions se sont déroulées avec succès et ont causé peu de perturbations aux clients de Caterpillar. Selon Clive Thomson, président-directeur général de Barloworld, concessionnaire Cat situé en Afrique du Sud et au Botswana : « Cette acquisition reflète parfaitement la stratégie de croissance du groupe. Elle exploite nos atouts actuels et renforcera notre position de leader dans le secteur minier, et ce, en élargissant la gamme de solutions d'équipement que nous pouvons offrir aux clients situés en Afrique australe. »



## Plan à toute épreuve

# VISION SOPHISTIQUÉE

Une feuille de route technologique est créée pour maintenir l'avantage concurrentiel des clients.

**Que réserve l'avenir à Caterpillar et à ses clients ? Quel sera le sort des produits Cat® en 2030 ? Quelles technologies contribueront au succès des clients ? L'équipe de développement de produits de Caterpillar se penche dès aujourd'hui sur ces questions, afin de répondre aux besoins ultérieurs des clients.**

Les perspectives d'avenir de Caterpillar sont fondées sur la stratégie de l'entreprise en matière de produits et de technologie. Élaborée en 2011 et mise en œuvre en 2012, cette stratégie détermine dans quelles technologies et quels domaines de R&D Caterpillar devra investir pour répondre aux besoins des clients et maintenir son avantage concurrentiel à long terme.

Elle se concentre sur trois thèmes : énergie et systèmes d'alimentation, machines et systèmes de machines et automatisation et solutions d'entreprise. Chaque thème s'accompagne d'objectifs audacieux qui permettent de mesurer la progression du développement. Parmi les avantages issus des activités de recherche et des techniques de pointe en cours de réalisation dans ces domaines, on note la réduction des frais d'exploitation du client, l'amélioration de la productivité et de la sécurité et la protection de l'environnement.

En 2012, la stratégie s'est concrétisée sous la forme de technologies et de produits innovants desservant les intérêts du client.

**Énergie et systèmes d'alimentation :** dans le cadre de certaines applications des clients, le gaz naturel peut garantir un rendement énergétique jusqu'alors jamais atteint, par rapport à l'alimentation diesel exclusive. L'augmentation du nombre de systèmes d'alimentation alimentés au gaz naturel devrait devenir une réalité, grâce à l'acquisition de MWM et à la conclusion d'un accord avec Westport Innovations relatif à la création d'injecteurs hybrides (diesel et gaz) pour les grands tombereaux pour applications minières et les locomotives EMD. « Un grand nombre de clients tirerait un avantage financier considérable de l'utilisation des moteurs hybrides et au gaz naturel. C'est dans cet esprit que nous lançons une gamme complète de systèmes d'alimentation compatibles au gaz sur tous les segments du marché : énergie électrique, industrie du pétrole, exploitation minière, transport ferroviaire et activités marines », déclare Joel Feucht, directeur général pour les moteurs à gaz/moyen régime, division Large Power Systems and Growth Markets de Caterpillar.

**Machines et systèmes de machines :** une gamme de technologies de pointe destinées aux systèmes de machines exploite les innovations réalisées en matière de circuits hydrauliques et de transmissions, afin d'atteindre une efficacité et une productivité sans précédent. Ainsi, la Pelle hydraulique 336E H Cat®, première pelle hybride de Caterpillar, utilise jusqu'à 25 % moins de carburant que la Pelle 336E Cat®, tout en offrant une performance égale, sinon supérieure. « Nous exploitons des technologies qui réduisent les frais d'exploitation de nos clients, afin de leur garantir une augmentation de leurs revenus s'ils choisissent les produits Cat et le réseau de concessionnaires Cat® par rapport à la concurrence. Cette nouvelle génération de machines utilise beaucoup moins de carburant, d'où une réduction des coûts et des émissions », explique Ken Gray, responsable produit au niveau mondial pour les grandes pelles hydrauliques, division Excavation de Caterpillar.

**Automatisation et solutions d'entreprise :** le site minier autonome du futur devient une réalité, grâce à la conception de la Commande de transport Cat. Depuis mars 2011, à la demande de Caterpillar et de son partenaire BHP Billiton, le site minier de Navajo (Nouveau-Mexique) de Billiton fait l'essai d'un petit parc de Tombereaux pour applications minières 793 Cat® autonomes, 24 h sur 24, 7 j sur 7.

« La technologie que nous utilisons pour ces machines sans pilote révolutionnera nos procédés minières. Ces tombereaux sont capables de fonctionner dans des conditions dangereuses, en continu, pendant que nos conducteurs sont hors de danger, explique Jim Humphrey, premier chef de projet du programme et membre de l'équipe de solutions minières. Jusqu'à présent, l'essai est très concluant. »

Les clients de Caterpillar devront faire face à de nombreux défis. L'équipe de développement de produits de Caterpillar réfléchit dès aujourd'hui aux innovations qui leur permettraient de relever ces défis et de les transformer en entreprises fructueuses et pérennes.

## Plan à toute épreuve

# RÉDUIRE LES RÉCLAMATIONS, AUGMENTER LES BÉNÉFICES

Les clients profitent d'améliorations significatives de la qualité des pièces.

**L'immobilisation des machines entraîne une perte de bénéfices. C'est pour cette raison que la disponibilité des pièces est vitale à l'entreprise d'un client de Caterpillar.** En plus de constituer le facteur le plus important de fidélité des clients et de faire partie intégrante de la marque Cat. Il s'agit là d'un élément essentiel du modèle commercial de Caterpillar.

En 2008, Caterpillar lance un vaste programme visant à régler les problèmes de qualité des pièces et à mettre en avant les besoins des clients. À l'issue de ce programme, le nombre d'erreurs, de défauts et de déchets a considérablement diminué, même encore aujourd'hui où le volume est plus élevé. Pour en savoir plus sur cette initiative de réduction des réclamations et d'amélioration du positionnement des clients, rendez-vous à l'adresse <http://youtu.be/6149wZWHwOM>.

# PERSONNEL

## À TOUTE ÉPREUVE

A photograph of a man, likely a Caterpillar employee, sitting in the operator's seat of a piece of heavy machinery. He is wearing a blue short-sleeved button-down shirt and a blue and white baseball cap. He is smiling and looking towards the camera. His hands are on the steering wheel of the machine. The background is slightly blurred, showing other parts of the machinery and a yellow hard hat hanging on a wall.

Aux quatre coins du monde, la longue chaîne de valeur de Caterpillar se compose d'employés, de concessionnaires et de fournisseurs qui accordent la même priorité au client. Notre succès dépend du talent et de l'engagement de cette équipe. C'est pour cette raison que nous investissons dans notre personnel, avec qui nous avons resserré nos liens.



## Personnel à toute épreuve

# L'UNION FAIT LA FORCE

Exemples de collaborations fructueuses  
au sein de la chaîne de valeur.

**Caterpillar met en œuvre des efforts visant à harmoniser le point de vue de l'entreprise sur toute la chaîne de valeur : fournisseurs, concessionnaires et, finalement, clients. Plusieurs initiatives internes sont maintenant appliquées à la chaîne de valeur afin d'encourager la collaboration.**

C'est ainsi qu'en Chine, les fournisseurs déploient le système de production Caterpillar (CPS) afin de bénéficier des mêmes transformations auxquelles nous avons assisté dans le cadre de nos activités de production. Les concessionnaires étaient déjà impliqués dans le soutien à la marque Cat. Désormais, le programme phare de développement destiné aux cadres de Caterpillar s'adresse aux responsables des principaux fournisseurs et des concessionnaires, ainsi qu'à une minorité de clients. Tous ces efforts contribuent à consolider les compétences de notre personnel.

### CPS FOR SUPPLIERS

En 2006, Caterpillar déploie le système CPS, destiné en premier lieu aux opérations internes. Trois ans plus tard, le programme CPS for Suppliers permet d'étendre le système CPS au réseau d'approvisionnement, afin d'encourager la collaboration sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Aujourd'hui, les retombées de ce programme sont visibles à l'échelle mondiale ; il permet de tisser des liens durables avec les principaux fournisseurs partageant le même objectif : créer des produits de qualité incomparable, dans les conditions les plus efficaces et les plus sûres possible.

« Le lancement du système CPS a permis de remodeler les idées des fournisseurs chinois, explique Gao Erging, directeur général de BUT Construction Machinery Manufacturing à Xuzhou (Chine). Nous sommes plus optimistes quant à l'élimination des déchets, à la réduction des coûts et au maintien de l'avantage concurrentiel des produits Cat®. »

Selon M. Erging, fournisseur Caterpillar depuis près de 17 ans, l'application des principes CPS a permis de réduire leur surface de production de près de 40 %. « Nous n'utilisons que les trois cinquièmes de la surface de production initialement prévue, tout en atteignant la même capacité de production, affirme M. Erging. Le système CPS nous aide à réduire considérablement les investissements dans l'usine et à améliorer notre efficacité. Il nous est donc très bénéfique. »

### CONCESSIONNAIRES SOUTENANT LA MARQUE CAT

Les liens uniques qui unissent Caterpillar à ses concessionnaires durent depuis plus de 85 ans. Ce partenariat à la fois simple et puissant allie les capacités d'un leader mondial en technologie et production avec le plaisir qu'ont les concessionnaires à entretenir de bonnes relations avec leurs clients, dans leur propre langue et culture.

Le réseau de concessionnaires participe au succès de Caterpillar et de ses clients à travers le monde. Les concessionnaires Cat® partagent la même passion que Caterpillar, renforcent leur avantage sur la concurrence et permettent aux clients de maximiser la valeur ajoutée des produits et des services Cat. La plupart des concessionnaires Cat sont des entreprises indépendantes, dirigées localement, qui jouissent d'une relation forte et de longue date avec leurs clients.

Ils font partie intégrante de la stratégie de l'entreprise et jouent un rôle primordial dans le modèle commercial de Caterpillar. Ils symbolisent le service à la clientèle. Ils représentent un atout que la concurrence ne peut tout simplement pas égaler. Pour toutes ces raisons, les concessionnaires Cat ont activement contribué au déploiement de la nouvelle stratégie de marque 2012 de Caterpillar, qui met l'accent sur la stimulation et le développement d'une culture fortement axée sur le client.

(suite)

(suite)

« Nous n'avons cessé de nous mobiliser pour être à la hauteur de ce que notre marque représente. Nous tenons à ce que notre attitude interne et externe reflète notre dévouement indéfectible au succès de nos clients », affirme Stu Levenick, président de groupe de Caterpillar. Outre la formation sur la philosophie de la marque accordée à plus de 9 000 employés de Caterpillar à travers le monde, plus de 600 responsables de la commercialisation issus de 114 concessions réparties dans 13 régions du monde, ainsi que 22 de leurs agences, ont également reçu une formation sur ce que représente la marque et sur la mise à jour du nouveau cadre conceptuel publicitaire de Cat au niveau international. Notre contribution au succès de nos clients repose sur cette vision commune des principes de la marque Cat.

#### FOURNISSEURS / CONCESSIONNAIRES / CLIENTS APPRENANT À DIRIGER

Le programme de développement destiné aux cadres de Caterpillar – L.E.A.D. (Leadership Excellence in Accountability and Development) – comprend un module principal visant essentiellement à préparer les futurs dirigeants de Caterpillar à des fonctions de cadres. Préparé en partenariat avec l'école de commerce de Stanford University, ce programme prévoit des placements intensifs d'une semaine sur une période de 12 mois dans différents sites

mondiaux. Les participants ont ainsi l'occasion d'apprécier la présence internationale de Caterpillar, en particulier au sein des marchés en pleine croissance.

Bien que la vocation initiale du programme ait été de former les dirigeants de Caterpillar à des postes à responsabilité, il est vite devenu évident que les responsables de l'ensemble de la chaîne de valeur en bénéficieraient et apporteraient une nouvelle dimension au programme. Aujourd'hui, les principaux fournisseurs, les équipes de direction des concessionnaires et certains clients de Caterpillar constituent environ un tiers des participants.

« Le but est de représenter l'ensemble de la chaîne de valeur afin d'obtenir le véritable point de vue de l'entreprise, explique Ed Rapp, président de groupe. Dans le cadre d'un dialogue ouvert et honnête, les participants apprécient le pouvoir de la chaîne de valeur, y compris les représentants des clients, et forment des équipes de travail pour résoudre les véritables problèmes auxquels nous faisons face. »

## Personnel à toute épreuve

# CELEBRACIÓN DE MÉXICO

Caterpillar célèbre 50 ans de succès au Mexique.



**Février 1963 marque le début des activités de Caterpillar au Mexique. Le site de production et de distribution a ouvert ses portes aux 130 employés et a fait de Monterrey sa ville d'adoption.**

Cinquante ans plus tard, les activités de Caterpillar sont réparties sur plusieurs sites mexicains, dont quatre d'entre eux apportent un soutien direct à la division Integrated Manufacturing Operations (IMOD). Aujourd'hui, plus de 5 000 employés d'IMOD sont spécialisés dans les fabrications d'envergure destinées aux secteurs de la construction et de la mine.

Pour commémorer ces 50 ans, des festivités ont été organisées pendant tout le mois de septembre 2012. Plusieurs responsables, partenaires commerciaux et invités spéciaux se sont réunis pour remercier les employés de leurs efforts soutenus, qui ont aidé à ouvrir la voie au succès continu de Caterpillar.

« Les festivités ont eu lieu à Monterrey, car c'est là que tout a commencé, explique Ron Riekema, directeur général et responsable national au Mexique. Elles se sont ensuite poursuivies dans tous nos sites du Mexique. »

Deux jours après les célébrations, tous les employés et leur famille étaient invités à une journée portes ouvertes au site de Monterrey (Mexique). C'était la première fois en plus de dix ans que les employés pouvaient y amener leur famille ; l'excitation était donc palpable les jours précédant l'événement. Environ 10 000 visiteurs se sont rendus au bâtiment de production, où ils ont découvert comment l'un des principaux produits, la petite benne, était construit.

« Nos employés les plus récents ont particulièrement apprécié la journée portes ouvertes, affirme Roberto Tellez Gonzalez, responsable logistique et employé de Caterpillar depuis 14 ans. C'était l'occasion pour eux de montrer à leur famille tout ce que le site de Monterrey fait. Tout le monde a pu visiter les installations ; c'était formidable. »

Maria Carvajal Fernandez, technicienne d'entretien, pense que la journée portes ouvertes était très bien organisée et est fière d'y avoir amené sa famille.

« Caterpillar est la seule entreprise pour laquelle j'ai travaillé et j'ai assisté à de nombreux changements depuis que j'ai commencé il y a 24 ans, affirme Mme Fernandez. Je pense que la journée portes ouvertes était une occasion formidable pour les familles de voir et de comprendre ce que nous faisons et où nous travaillons. J'étais très fière, car je suis venue avec ma mère, qui est venue à la journée organisée il y a plus de 10 ans. Elle a donc pu comparer et constater les nombreux changements positifs qui ont été apportés. »

Les familles qui ont visité le site de Monterrey ont non seulement découvert les produits Cat®, mais aussi une aire de jeux pour les enfants, un spectacle pour enfants offert par une chaîne de télévision locale et un musée qui marque la présence et les contributions de Caterpillar au Mexique.

De nombreux participants ont particulièrement apprécié le spectacle interactif mettant en scène des machines Cat®, des danseurs, des musiciens et des acrobates, parmi lesquels une Chargeuse-pelleteuse 416E Cat®, une Chargeuse sur pneus 966E Cat® et un Tombereau de chantier 770 Cat®.

Les employés étaient reconnaissants de cette chance de pouvoir partager avec leur famille leur fierté de travailler pour Caterpillar.

« Je suis très fier de ce que l'équipe a accompli pendant toutes ces années, que ce soit pour l'entreprise ou pour nos communautés », conclut M. Riekema.

## Personnel à toute épreuve

# L'HISTOIRE DE NOS MACHINES

Une nouvelle exposition dédiée à l'histoire, à la technologie et au personnel de Caterpillar.



### Tout le monde connaît nos machines. Maintenant, on peut comprendre l'histoire, la technologie et l'équipe mondiale qui œuvre en coulisse.

Un ancien immeuble désaffecté de Peoria (Illinois) accueille désormais le Caterpillar Visitors Center, qui propose un large éventail d'expositions interactives à des milliers de visiteurs chaque semaine. À peine six semaines après son ouverture le 20 octobre 2012, le Caterpillar Visitors Center comptait déjà plus de 20 000 visiteurs.

Pour commémorer l'ouverture, une capsule témoin a été placée dans le globe du hall d'entrée du Visitors Center. Cette capsule renferme 78 objets, dont le plan d'une machine D73 Cat®, un bouchon de réservoir de liquide d'échappement diesel et une paire de chaussures de sécurité Cat®. Ceux-ci seront révélés dans 38 ans, à l'occasion du 125<sup>e</sup> anniversaire de Caterpillar.

Le centre lui-même consiste en un immeuble moderne de près de 50 000 sq ft conforme aux normes LEED. Il offre aux employés, retraités, concessionnaires, clients et visiteurs une traversée fascinante de l'histoire de l'entreprise, des machines et du personnel à toute épreuve qui contribuent au progrès durable à travers le monde, au moyen de 28 expositions, 53 vidéos et 775 photographies environ.

Probablement le clou de la visite : l'immense Tombereau pour applications minières 797 Cat® grandeur nature qui occupe le cœur du bâtiment. Chaque visiteur commence son voyage dans le bâti du Cat 797, qui renferme un cinéma à strapontins de 62 places. Dans le film proposé, les clients de Caterpillar racontent le travail qu'ils font et ses retombées quotidiennes sur le monde. Ces clients sont au cœur des activités de Caterpillar et les vedettes du Visitors Center.



## HISTOIRE À TOUTE ÉPREUVE

Décrit à l'époque comme le plus grand salon d'exposition au monde, le Building HH Showroom d'East Peoria (Illinois) couvrait une superficie de 308 ft de long et 108 ft de large et renfermait au moins un modèle de chaque machine construite par Caterpillar. Ouvert en 1929, il a accueilli chaque année des milliers de personnes, y compris des concessionnaires, des clients et le public. En 1938 seulement, 14 566 visiteurs ont franchi les portes du salon.

## Personnel à toute épreuve

# DÉFINIR LA DIFFÉRENCE

Distinguer une carrière chez Caterpillar pour les candidats potentiels.



## MA ROUTE DU PROGRÈS

### Que signifie travailler pour Caterpillar ?

**« Chez Caterpillar, vous travaillez pour un leader mondial dont les ressources internationales contribuent à votre carrière. Vous travaillez avec une équipe talentueuse qui puise ses racines dans des valeurs intemporelles. En favorisant la collaboration, Caterpillar offre l'occasion de laisser une marque susceptible de transformer fondamentalement votre communauté et le monde. »**

Ces déclarations constituent le fondement du message qui présente l'image de marque d'employeur de Caterpillar. Formulé en 2012, ce message vise à décrire ce qui distingue la carrière offerte par Caterpillar de celle offerte par d'autres employeurs. Il énonce les raisons pour lesquelles les employés choisissent de travailler ici et pourquoi les candidats devraient considérer une carrière chez Caterpillar.

Une étude approfondie a été menée auprès des employés actuels, des nouvelles recrues, des cadres dirigeants et des candidats potentiels, en vue de définir l'image de marque d'employeur de Caterpillar et de vérifier qu'elle reflète bien la réalité, qui distingue l'entreprise de la concurrence. Le message qui présente l'image de marque d'employeur est maintenant communiqué aux candidats potentiels pour leur décrire l'expérience de travail chez Caterpillar. Parallèlement, il permet d'améliorer la carrière des employés actuels.

« Au cours des deux dernières années, plus de 30 000 employés ont rejoint notre équipe à l'échelle mondiale, à la suite d'embauches directes et d'acquisitions. Par conséquent, nous pensons qu'il était important d'un point de vue stratégique de communiquer un message cohérent traduisant l'expérience professionnelle chez Caterpillar, explique Kim Hauer, vice-président et responsable des ressources humaines. À mesure que nous confirmons notre présence internationale, nous souhaitons renforcer et perpétuer la culture et la marque Caterpillar dont nous avons hérité des générations précédentes. »

En tant que leader mondial disposant de ressources internationales, Caterpillar offre :

- Plus de 85 ans de domination du secteur, grâce à une large gamme de produits qui lui a valu le statut respecté et admiré d'entreprise Fortune 50 cotée dans l'indice Dow Jones Industrial Average.
- Des carrières dynamiques et flexibles offrant un épanouissement illimité et diversifié au sein de centaines de sites mondiaux. Les employés peuvent ainsi approfondir leur expérience et expérimenter des gammes de produits et des secteurs commerciaux variés.
- L'occasion de travailler avec une équipe dévouée au succès des clients et fidèle à nos Valeurs en action, le code de conduite mondial de Caterpillar.
- Un esprit d'innovation réfléchi et tangible. À ce jour, Caterpillar embauche plus de 10 000 ingénieurs et a obtenu plus de 7 000 brevets.
- L'occasion de laisser son empreinte. L'équipement de Caterpillar joue un rôle indéniable dans le développement des pays et la stimulation de la croissance économique. Travailler chez Caterpillar représente une véritable opportunité de changer le monde.

Il y a un dicton qui circule au sein de Caterpillar depuis des décennies : la route du progrès commence par une route, point. Par conséquent, à mesure que Caterpillar contribue au progrès mondial, grâce à ses puissantes machines et à ses produits et solutions destinés aux moteurs, l'entreprise s'entoure d'un « personnel à toute épreuve » qui peut dire « Ma route du progrès commence par une carrière chez Caterpillar ».

Le message « Pourquoi Caterpillar », qui présente l'image de marque de l'employeur, se trouve à l'adresse [caterpillar.com/careers](http://caterpillar.com/careers).



## PERFORMANCE À TOUTE ÉPREUVE

**La priorité sans cesse accordée à nos clients porte ses fruits. Quand les produits et les services Caterpillar offrent à nos clients une performance exceptionnelle, nous sommes en mesure d'offrir à nos actionnaires une performance financière exceptionnelle. C'est ce que nous avons accompli en 2012, en transformant des ventes et des revenus record en bénéfices robustes.**

## Performance à toute épreuve

# FIXER UNE DÉPENSE VARIABLE

Job Site Solutions aide une exploitation laitière à améliorer ses résultats.



**Si vous passez une journée sur l'exploitation laitière de la famille McCarty, vous serez surpris d'entendre les mots analyse et innovation se mêler aux mots famille, relations, confiance et intégrité. Cet amalgame a inspiré un contrat récent avec Foley Equipment pour l'achat de 17 nouvelles machines Cat® destinées à la manutention d'aliments et de fumier pour McCarty Family Farms.**

La famille McCarty a transposé l'ensemble de ses activités de la Pennsylvanie au Kansas, l'augmentation des coûts l'empêchant d'accroître sa surface d'exploitation et d'étendre ses activités. À la suite de cette expansion, le nombre de machines devait être augmenté. Les McCarty ont donc demandé à leur fournisseur d'équipements, Foley Equipment, et à Caterpillar de procéder à une analyse de leurs options d'achat et d'exploitation.

Comme dans la plupart des secteurs, l'industrie laitière fait l'objet d'une concurrence beaucoup plus féroce qu'avant ; il est donc essentiel de surveiller les coûts. « Une "dépense non prévue" de 30 000 ou 40 000 \$ pour la réparation de machines ou d'équipements peut survenir à tout moment », déclare Ken McCarty, qui gère l'exploitation de Rexford avec son frère Clay.

« Notre but est de réduire les fluctuations des coûts d'exploitation. Nous recherchons vraiment des partenariats et des conditions commerciales où l'inconnu cède la place aux faits », explique Clay. « Grâce à Foley, nous savons quelles dépenses d'exploitation liées aux machines seront persistantes, poursuit Ken. Il en découle une stabilité incroyable de nos coûts d'exploitation, qui se reflète dans les résultats ».

Dustin Daniels, représentant commercial expérimenté de Foley, et Scott Bailey, de l'équipe Job Site Solutions de Caterpillar, ont procédé à une analyse exhaustive et approfondie des opérations, y compris le capital et les flux de trésorerie ; les besoins des machines et leur aptitude aux tâches opérationnelles ; les flux de travaux et la productivité ; la sécurité et l'entretien.

La conclusion : une solution qui optimise l'utilisation des machines, la durée de vie des composants, la performance du conducteur, la consommation de carburant et la disponibilité de l'ensemble du parc, le tout à un coût fixe.

On obtient ainsi un parc entièrement intégré à l'exploitation laitière afin d'améliorer considérablement le résultat.

La surveillance et la gestion des machines seraient impossibles sans une aide technologique. Chaque machine est donc équipée du système Product Link™ Cat® et est surveillée par Foley grâce aux applications de surveillance fixes et mobiles VisionLink™. Par ailleurs, des limites ont été définies pour certains paramètres d'exploitation, selon le site et la tâche requise, et la performance des machines est comparée à des mesures de productivité.

Des problèmes tels que les sursrégimes, les points de passage de rapport inadéquats ou la marche à vide excessive, causes potentielles de problèmes de sécurité, de réparations imprévues ou d'augmentation des coûts d'exploitation, sont désormais visibles. Ainsi, Foley sera en mesure d'identifier les problèmes et de trouver des solutions avant l'immobilisation coûteuse.

La productivité des machines fait également l'objet d'un suivi, dans un effort d'optimiser l'efficacité. Les volumes de charge et les durées de cycle fourniront des informations sur les inefficacités ou les goulets d'étranglement des activités quotidiennes, le but étant de les éliminer.

Delton Taylor, responsable des équipements de Foley Equipment, sera le principal gestionnaire de ces informations, qui constituent la surveillance d'état. « Le plus intéressant est que ces informations seront accessibles au client. Dans la plupart des cas, nous détecterons l'existence d'un problème avant même que le client ne nous appelle. En fait, il y a des chances que ce soit nous qui l'informions du problème », explique M. Taylor.

« Plus nous y pensions, plus cette solution nous semblait logique à bien des égards, affirme Mike McCarty. C'est simple : nous avons pris une dépense variable et en avons fait une dépense fixe. C'est énorme ! Nous avons confié l'entretien des machines aux personnes qui connaissent réellement les machines. Il devient de plus en plus difficile de former les travailleurs aux avancées technologiques. En outre, vu l'envergure de cette exploitation, nous cherchons à améliorer notre qualité de vie ; et nous n'y parviendrions pas si notre temps libre est consacré aux réparations », conclut M. McCarty.

## Performance à toute épreuve

# ÉLOGES SUR UN PROCESSUS ET UN PRODUIT INNOVANTS

Les Niveleuses Tier 4i sont acclamées pour leur nouveau concept de développement.



**Un an à peine après son lancement, la nouvelle Niveleuse M Série 2 Cat® de Caterpillar continue de recevoir des éloges pour sa performance, sa fiabilité et sa productivité supérieures. Bien que notre but ultime soit la satisfaction de la clientèle, même le processus qui a précédé son lancement a été couvert d'éloges. Il a en effet placé la barre haut et redéfini les normes de Caterpillar en matière de commercialisation de nouveaux produits.**

La Cat M2 était la première machine de Caterpillar visant à répondre aux nouvelles normes antipollution en Amérique du Nord et en Europe : les normes Tier 4 Interim (Tier 4i) aux États-Unis Niveau IIIB pour l'Union européenne.

Selon Jeff Castleman, responsable du lancement de nouveaux produits pour la niveleuse de Caterpillar, le vaste travail d'équipe et de collaboration requis a été extrêmement bien orchestré. Il s'étendait sur quatre continents et impliquait l'équipe de développement de produits, les sites de production et le réseau d'approvisionnement de Caterpillar.

« Ce lancement illustre parfaitement la capacité de Caterpillar, en termes de collaboration internationale, à exceller dans le développement de produits, explique M. Castleman. L'équipe a mis au point un plan très énergique de lancement de nouveau produit qui respecte les normes antipollution, d'une part, et augmente la valeur ajoutée pour nos clients, d'autre part. »

M. Castleman poursuit : un an avant le lancement, « les commentaires des concessionnaires sur la Niveleuse M Série 2 Cat étaient extrêmement positifs. Ils ont noté une nette amélioration de la performance de la machine et des fonctionnalités, qui se traduisait par une valeur ajoutée pour le client et une simplification de son travail. »

Selon Kevin Shanley, directeur commercial du concessionnaire Cat® Empire Machinery, l'intégration de la technologie antipollution Tier 4i à la Cat M2 s'est effectuée en douceur pour Empire et ses clients. « De notre point de vue, les Niveleuses M2 Cat sont remarquables, affirme-t-il. Plusieurs clients nous ont d'abord fait savoir que la différence de performance est excellente. Puis, ils ont

constaté des économies de carburant considérables, une fiabilité exceptionnelle et une disponibilité accrue. D'après les commentaires positifs des clients, les mesures de qualité initiales élevées et la grande confiance de nos gestionnaires de comptes, la Cat M2 s'est surpassée en termes de performance et de fiabilité. »

Forts des atouts de leurs prédécesseurs de la série M, les modèles Cat 120M2, Cat 12M2, Cat 140M2 et Cat 160M2 sont dotés de nouveaux moteurs, de commandes par manipulateur révolutionnaires et de technologies embarquées qui permettent au client d'effectuer plus de travail en moins de temps et à moindre coût. Les autres nouveautés comprennent un ripper remodelé, un bloc de refroidissement pivotant, une vitre antigivrage et la commande de nivellement Cat®.

« Le nouveau radiateur pivotant de la série M2 facilite nettement les entretiens périodiques, affirme Bobby Aiken, directeur des ponts et chaussées du comté de Seminole (Georgie). D'où une nette réduction des immobilisations. »

Depuis le lancement de la Cat M2, plusieurs produits dotés de la technologie Tier 4i sont entrés en production : chargeuses sur pneus intermédiaires, tombereaux articulés, tracteurs à chaînes, etc. La prochaine phase de normes antipollution, Tier 4 Final, entre en vigueur le 1er janvier 2014.

« Tout au long du lancement de la Cat M2, des efforts sans précédent d'amélioration continue du processus global de développement et d'exécution ont été fournis, déclare Pat O'Connell, responsable produit au niveau mondial pour les niveleuses. Nous consolidons ces fondations en préparation pour Tier 4 Final. »

**Performance à toute épreuve**

## GESTION ET SURVEILLANCE INTELLIGENTES

Les systèmes électroniques intelligents stimulent la performance des moteurs.



**Caterpillar s'efforce constamment de développer et de perfectionner des technologies de pointe pour aider les clients à accroître la productivité et l'efficacité de leur équipement et à mieux gérer leurs parcs et leurs activités.**

Ainsi, les systèmes électroniques intelligents aident à surveiller et à contrôler les stations de compression de gaz alimentées par Caterpillar à travers le monde. Ces innovations permettent également aux clients du groupe Energy & Power Systems d'utiliser les données des équipements dans le cadre de la gestion dynamique des actifs, du suivi de site de base à la surveillance d'état approfondie.

L'intérêt de ces systèmes électroniques ne fait aucun doute pour la station Atmos Energy Corporation Ponder Compressor Station, située au nord-ouest de Fort Worth (Texas). Celle-ci est alimentée par deux Moteurs G3612 Cat®, dont le fonctionnement est requis 24 h sur 24, 7 j sur 7. Toutefois, la surveillance opérationnelle de la station étant automatisée la nuit et le week-end, le système de surveillance de Caterpillar prend la relève, contribuant ainsi à la valeur ajoutée et au succès du client.

À la suite du déploiement de ce système de surveillance, le client a atteint une disponibilité de 99 %. Par ailleurs, la collaboration entre l'utilisateur et les experts de Caterpillar s'est avérée très fructueuse et a permis d'accroître les compétences de l'utilisateur.

Les pressions subies par le secteur poussent les entreprises d'exploitation et de maintenance à acquérir et entretenir les moteurs les plus modernes, afin d'améliorer et de réduire davantage la fiabilité et les coûts. Caterpillar a prouvé sa capacité à innover dans l'intérêt de ses clients. Les clients du groupe Energy & Power Systems choisissent de relever ces défis en tirant parti des solutions de surveillance des équipements de Caterpillar, dans le cadre de la gestion dynamique de leurs équipements.

## Performance à toute épreuve

# À VOS MARQUES, PRÊTS... ASSEMBLEZ !

La collaboration améliore l'assemblage de camions.



**Il existe peu d'entreprises au monde qui peuvent se targuer d'avoir tissé des liens aussi solides et aussi durables que ceux qui unissent Caterpillar et ses concessionnaires, lesquels cherchent toujours à accroître l'efficacité de leur collaboration dans l'intérêt des clients.**

L'initiative prise par Caterpillar et les concessionnaires Cat® en 2012 de raccourcir la durée d'assemblage du Gros tombereau pour applications minières 793F Cat® illustre parfaitement les avantages que les clients tirent de cette collaboration.

Ce camion imposant fait plus de 18 ft de haut, 44 ft de long et 270 000 lb et a une charge utile de 250 t. L'assemblage de ce bourreau de travail est une entreprise énorme. Auparavant, l'assemblage s'étalait sur plusieurs semaines et nécessitait l'intervention de plusieurs techniciens, selon la configuration du camion. Ce processus mobilisait les techniciens qualifiés de la concession, qui n'avaient plus de temps à consacrer aux autres tâches.

Pour améliorer le processus, une équipe mondiale a été formée, composée de 15 membres principaux et de 60 personnes issues de 13 concessions et sept unités commerciales de Caterpillar.

« Dès que l'équipe s'est penchée sur le problème, elle s'est très vite rendu compte qu'il présentait de nombreuses facettes, que la solution devait être mondiale et durable et qu'un degré extraordinaire de communication et de collaboration entre les diverses divisions et concessions était vital à la réussite du projet, explique Cameron Ferguson, responsable de la capacité des concessionnaires. La complexité du problème résidait dans l'assemblage homogène d'un produit de grande taille à l'échelle mondiale, la participation de centaines de personnes, l'utilisation de milliers de pièces, la présence de plusieurs langues et l'adaptation aux marchés locaux. Ce projet est donc la preuve qu'avec des outils et des efforts adéquats, une solution flexible mais homogène peut être atteinte et dépasser les attentes du client. »

L'équipe s'est soumise à la rigueur de la méthodologie 6 Sigma et à la discipline du système de production Caterpillar afin d'identifier les points à améliorer et de trouver des solutions durables. Les principaux objectifs étaient de répartir adéquatement la charge de travail, réduire la durée du cycle, réduire le total des heures de travail, effectuer le travail dans des conditions durables et améliorer la sécurité en identifiant les outils spécialisés et d'atelier en fonction des tâches.

Les résultats sont remarquables. Grâce aux nouveaux processus et outils, la durée d'assemblage de base a été réduite de 40 % en moyenne. Outre la vitesse d'assemblage, les niveaux de qualité des machines se sont nettement améliorés ; cela s'explique par la normalisation des processus et des outils, qui sont réutilisés pour d'autres tombereaux pour applications minières. Cette collaboration mondiale permet d'obtenir un meilleur produit, livré plus rapidement et à un coût moindre pour le client.

Selon Darren Tasker, chef d'exploitation de WesTrac, l'un des concessionnaires pilotes ayant largement contribué au projet, « l'ensemble de l'entreprise WesTrac est dévoué à l'amélioration continue ; cela concerne également le cycle de commande-livraison du gros tombereau pour applications minières. Grâce à la collaboration entre Caterpillar et WesTrac, le projet a vite atteint sa vitesse de croisière avec des bénéfices immédiats. »

Ces bénéfices comprennent l'élimination des déchets, la réduction des défauts/reprises, durées de cycle et heures-personnes prévisibles requises pour l'assemblage des machines.

« Il ne fait aucun doute que, sans l'expertise fournie par Caterpillar, WesTrac n'aurait pas obtenu de tels avantages, dont les autres concessionnaires Cat bénéficieraient aussi », ajoute M. Tasker.

## Performance à toute épreuve

# POURQUOI CATERPILLAR ?

Raisons pour lesquelles Caterpillar est le choix de prédilection de tous les actionnaires.

**Les besoins en infrastructure, énergie, alimentation et matières premières étant partagés par sept milliards de personnes, Caterpillar a d'excellentes chances de conquérir le marché mondial. Le président de groupe Ed Rapp fournit une liste de facteurs favorables à Caterpillar :**

- La plus large gamme de produits et de services du secteur et une intégration verticale des produits, des composants et des systèmes, qui offrent des avantages uniques par rapport à la concurrence.
- Des capacités de production réparties à travers le monde qui aident à pallier l'instabilité des économies mondiales.
- Un réseau de concessionnaires inégalé et une chaîne d'approvisionnement qui a contribué à atteindre des niveaux record.
- Un modèle commercial Caterpillar qui permet de fournir le plus grand nombre de machines au coût d'exploitation le plus bas.
- Une équipe diversifiée et compétente composée d'esprits formidables.
- Un bilan solide qui octroie sa force financière à Caterpillar après une nouvelle année de ventes et de bénéfices record en 2012.

Pour de plus amples informations, rendez-vous à l'adresse Web <http://youtu.be/GETaxNQ9mw>.

## Secteurs d'activité

### CONSTRUCTION INDUSTRIES

Le groupe Construction Industries a pour mission d'aider les clients à construire ce dont le monde a besoin : autoroutes, chemins de fers, aéroports, systèmes d'approvisionnement en eau, logements, hôpitaux et écoles, entre autres. Sa principale fonction est d'aider les clients à utiliser les machines dédiées à la construction d'infrastructure et au BTP. Pour cela, il assure les services de stratégie commerciale, conception de produit, gestion et développement de produit, production, marketing, ventes et service après-vente. Le portefeuille de produits comprend des chargeuses-pelleuses, petites chargeuses sur pneus, petits tracteurs à chaînes, chargeurs compacts rigides, chargeurs tout-terrain, minipelles, chargeuses sur pneus compacts, outils de travail, pelles hydrauliques à chaînes (petites, intermédiaires et grandes), pelles hydrauliques sur pneus, chargeuses sur pneus intermédiaires, tracteurs à chaînes intermédiaires, chargeuses à chaînes, niveleuses, chargeurs à bras télescopique, tracteurs pose-canalisation et pièces connexes.

### ENERGY & POWER SYSTEMS

Le groupe Energy & Power Systems vise à aider les clients à répondre aux demandes croissantes en matière d'énergie, et ce, en proposant des solutions et des applications variées. Ce segment a pour fonction principale de mettre à la disposition des clients des moteurs alternatifs, des turbines et pièces connexes, dans des applications aussi variées que l'énergie électrique, les applications industrielles, l'industrie du pétrole et les activités marines, ainsi que le transport ferroviaire. Pour cela, il assure les services de stratégie commerciale, conception de produit, gestion et développement de produit, production, marketing, ventes et service après-vente des groupes électrogènes à moteur alternatif, des systèmes intégrés utilisés dans la production d'énergie électrique, des moteurs alternatifs, systèmes intégrés et solutions dédiés aux activités marines et à l'industrie du pétrole, des moteurs alternatifs destinés aux applications industrielles et aux machines Caterpillar ; stratégie commerciale, conception de produit, gestion et développement de produit, production, marketing, ventes et service après-vente des turbines et des services liés aux turbines ; développement, production, remanufacturation, entretien, crédit-bail et service après-vente des locomotives diesel-électriques et de leurs composants et d'autres produits et services liés au transport ferroviaire.

### RESOURCE INDUSTRIES

Le groupe Resource Industries aide les clients issus des secteurs minier (charbon, minerai de fer, etc.) et forestier. Pour cela, il assure les services de stratégie commerciale, conception de produit, gestion et développement de produit, production, marketing, ventes et service après-vente. Le portefeuille de produits comprend des gros tracteurs à chaînes, gros tombereaux pour applications minières, machines d'exploitation minière souterraine, équipements pour le forage de tunnels, grosses chargeuses sur pneus, tombereaux de chantier, tombereaux articulés, décapeuses automotrices, tracteurs sur pneus, compacteurs, outils de travail, produits forestiers, matériels routiers, composants de machines et systèmes électroniques et de commande. Par ailleurs, le groupe Resource Industries gère des activités destinées à d'autres sections de l'entreprise, à savoir la production intégrée, la recherche et le développement et la coordination du système CPS, entre autres. Depuis l'acquisition de Bucyrus en 2011, d'autres services ont été ajoutés, notamment la stratégie commerciale, la conception de produit, la gestion et le développement de produit, la production, le marketing, les ventes et le service après-vente des pelles électriques à câble, des draglines, des pelles hydrauliques, des foreuses, des extracteurs sur front de taille et des tombereaux de chantier électriques.

### CUSTOMER & DEALER SUPPORT

Le groupe Customer & Dealer Support renforce l'excellent service après-vente de Caterpillar en mettant l'accent sur les pièces de marque Cat et le service client et en contribuant au développement remarquable des concessionnaires. Le soutien apporté aux clients et aux concessionnaires se manifeste à différents égards : formation des employés à l'utilisation des équipements sur les chantiers, approvisionnement en pièces de rechange et service après-vente et solutions de commerce électronique et de gestion des équipements. Un des atouts indéniables de ce segment : sa capacité à fabriquer des pièces et des composants, à proposer des solutions de remanufacturation et à assurer une disponibilité hors pair des pièces aux concessionnaires et aux clients, partout dans le monde.

### FINANCIAL PRODUCTS

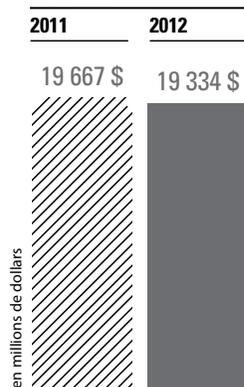
Caterpillar entretient des liens solides avec ses concessionnaires, ses clients et ses fournisseurs en proposant des solutions de financement personnalisées dans plus de 35 pays. Ces plans de financement comprennent des baux d'exploitation et des crédits-bails, des ventes à paiements échelonnés, des crédits de fonds de roulement et des plans de financement adressés aux concessionnaires. Ce segment fournit également plusieurs types d'assurance aux clients et aux concessionnaires afin de faciliter l'achat et la location d'équipement Cat®.



## Construction Industries

RICH LAVIN  
Président de groupe de Caterpillar

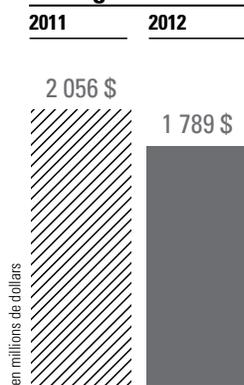
### Ventes



**Malgré une année difficile, le groupe Construction Industries (CI) a contribué à de nouveaux records au sein de l'entreprise et à des succès incroyables.**

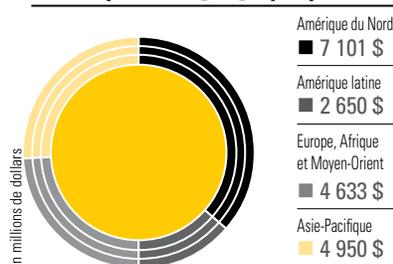
- Nous avons atteint des niveaux historiques en termes de qualité et de sécurité.
- Nous avons amélioré notre position de leader de l'industrie.
- Nous avons progressé sur le terrain chinois. L'exposition Bauma China 2012 a fourni l'occasion formidable de démontrer la force de notre gamme de produits en Chine.
- Nous avons amélioré la diversité de notre équipe de direction en Asie-Pacifique.
- Nous avons fait de grands progrès en devenant le producteur le plus économique.
- Nous avons déployé la technologie Tier 4i, tout en améliorant la valeur ajoutée pour les clients et en maintenant un excellent niveau de qualité.
- Nous avons procédé à l'expansion de sites mondiaux et les travaux en cours se déroulent comme prévu.

### Bénéfices du segment



À la fin de l'année dernière, j'ai entamé un nouveau chapitre de ma vie en prenant ma retraite. Ed Rapp est maintenant le président du groupe Construction Industries. Je suis convaincu qu'Ed améliorera davantage la performance de notre entreprise et construira sur les bases formidables qui ont déjà été établies. Je suis très optimiste quant à l'avenir de Caterpillar et au succès qu'elle connaîtra dans les années à venir.

### Ventes par zone géographique 2012

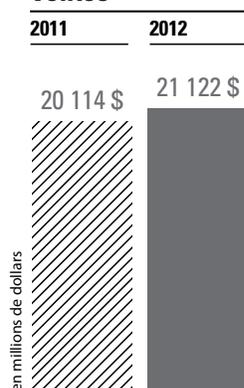




## Energy & Power Systems

GÉRARD VITTECOQ  
Président de groupe de Caterpillar

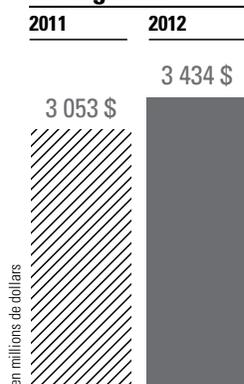
### Ventes



En 2012, l'équipe Energy & Power Systems a enregistré des résultats record et s'est rapprochée considérablement de nos objectifs 2015.

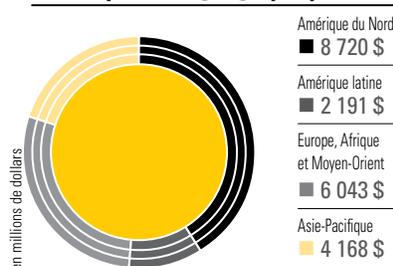
Nous avons accru notre capacité grâce à l'ouverture d'un nouveau site consacré au transport ferroviaire, à Sete Lagoas (Brésil), et d'une nouvelle usine de turbines Solar à Zatec (République tchèque). Nous avons poursuivi nos progrès d'intégration de MWM à Caterpillar, à la suite de son acquisition en 2011, en vue d'élargir considérablement le choix de solutions de production d'énergie durable offert aux clients. Nous étions également porteurs de nouvelles formidables, notamment la joint venture avec Ariel Corporation visant à fournir des solutions intégrales de pompage sous pression à l'industrie mondiale du pétrole et du gaz, ainsi que le contrat conclu avec Westport pour le développement d'une technologie de gaz naturel dédiée à l'équipement tout-terrain. Finalement, nous avons ajouté un nouveau contrat à la liste grandissante de contrats avec International Power Project (IPP) ; celui-ci prévoit la création de solutions temporaires de production d'énergie afin de répondre aux besoins du segment IPP en plein essor.

### Bénéfices du segment



Cette année a également marqué un tournant décisif dans ma carrière, avec l'annonce de mon départ en retraite après plus de 37 ans de service au sein de l'entreprise. Au début de l'année, Jim Umpleby a assumé le rôle de président du groupe Energy & Power Systems. Il ne fait aucun doute que Jim possède les qualités requises pour diriger le groupe et consolider les succès que nous avons connus jusqu'à présent. La conjoncture est favorable aux activités Energy & Power Systems, et ce, pour longtemps. Notre potentiel résiste à l'épreuve et je suis impatient de découvrir les prochaines réalisations de ce groupe.

### Ventes par zone géographique 2012



## Resource Industries

STEVE WUNNING  
Président de groupe de Caterpillar



Alors que la nouvelle année s'annonce aussi difficile que 2012, il est important de se souvenir du chemin parcouru par Resource Industries. Nous avons accompli des choses formidables et je voudrais profiter de cette occasion pour les passer en revue. L'intégration de Bucyrus se déroule très bien et nous sommes en mesure de tenir les promesses faites à nos clients et à nos actionnaires. Plus de 85 % des livraisons effectuées depuis nos usines se font dans les délais, contre 40 % il y a cinq ans. Nous avons agrandi et modernisé nos usines de production de machines et de composants à travers le monde, pour atteindre un niveau exceptionnel.

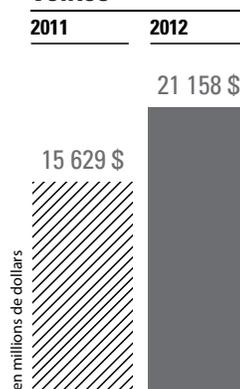
De nouveaux sites créés en Asie démarquent davantage Caterpillar de la concurrence ; l'entreprise jouit désormais de la présence mondiale la plus importante et la plus moderne du secteur minier, en termes de production. L'exposition de nos produits, nos technologies et nos solutions les plus récents à MINExpo était la preuve irréfutable que nous prenons notre rôle de leader du secteur minier très au sérieux.

La diversité de nos activités permet encore de pallier la difficulté et l'instabilité des conditions économiques actuelles, en particulier nos secteurs Forest Products, Tunneling Products et Paving Products. Notre nouveau secteur stratégique Industrial & Waste fournit à cet important segment l'orientation dont il a besoin. Par ailleurs, nos secteurs Defense & Federal Products, OEM Solutions et Work Tool enregistrent une performance exceptionnelle et contribuent largement au succès de l'entreprise.

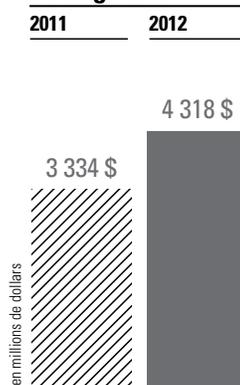
La qualité de nos produits s'est fortement améliorée, fidèle à notre tradition de plus de 85 ans. Nous continuons à investir dans notre système de production Caterpillar, symbole d'excellence en matière de production, et à le déployer dans toutes les usines que nous acquérons, de South Milwaukee (Wisconsin) à Thiruvallur (Inde). Les activités liées aux composants ont été tout aussi fructueuses, grâce à l'amélioration des délais de livraison, et nous continuons de nous distinguer par les investissements dans notre stratégie relative à la technologie et dans notre déploiement Tier 4. Nos clients profitent ainsi d'une valeur ajoutée accrue, aujourd'hui et demain. Surtout, la sécurité des employés a connu une amélioration spectaculaire au cours des 10 dernières années. Nous sommes fiers des progrès que nous avons réalisés, mais nous sommes conscients du chemin qu'il nous reste à parcourir pour atteindre l'objectif Vision Zero.

Tout au long de l'année 2013, le groupe Resource Industries devra faire preuve de flexibilité, mais une chose est sûre : notre équipe d'employés dévoués est toujours prête à relever le défi, quel qu'il soit.

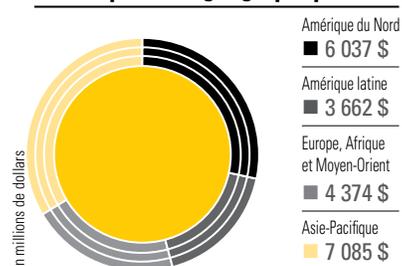
### Ventes



### Bénéfices du segment



### Ventes par zone géographique 2012



## Customer & Dealer Support

STU LEVENICK  
Président de groupe de Caterpillar



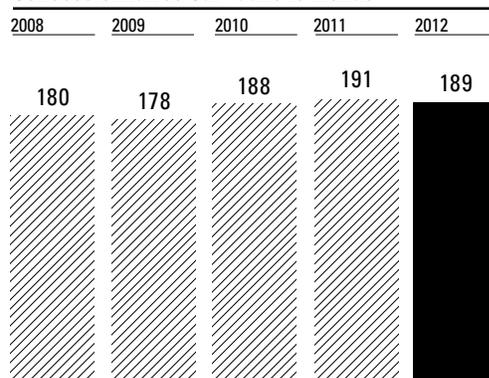
**Le groupe Customer & Dealer Support (C&DS) a dû surmonter de nombreuses difficultés en 2012, mais nous avons continué à privilégier les clients et à assumer le rôle fondamental que nous jouons dans le modèle commercial de Caterpillar. Nous disposons d'une stratégie à toute épreuve et d'une organisation bien huilée.**

Je suis fier des réalisations de mon groupe ; nos efforts en vue d'atteindre les objectifs très ambitieux de 2015 se poursuivent et nous avons de nouveau dépassé nos objectifs de sécurité. Nous avons largement investi dans notre réseau de distribution de pièces dans chaque région du monde et dans la présence mondiale du secteur Reman & Components. Malgré les turbulences économiques au cours de l'année 2012, la qualité a continué à s'améliorer. Le soutien exceptionnel que nous offrons au plus grand réseau de concessionnaires au monde s'est nettement perfectionné. Nous avons poursuivi l'expansion de nos capacités en commerce électronique, accéléré notre adoption des systèmes de télématique et de gestion des équipements et lancé notre nouvelle stratégie de marque internationale, qui assure un positionnement et une force uniques à notre marque Cat sur le marché mondial.

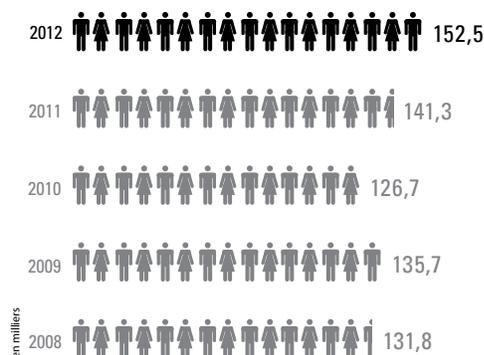
Ce ne sont que quelques exemples de réalisations accomplies par le groupe Customer & Dealer Support en 2012. Je vous encourage à découvrir tous les succès de Caterpillar qui ont marqué l'année 2012. Qu'il s'agisse d'une collaboration avec les concessionnaires, d'une innovation, de la production d'énergie ou de la construction d'infrastructure, vous comprendrez aisément pourquoi je suis fier d'avoir contribué aux réalisations incroyables de Caterpillar et d'avoir le privilège de diriger une équipe sensationnelle.

Nos actions laissent une empreinte, non seulement sur Caterpillar mais surtout sur nos concessionnaires et nos clients.

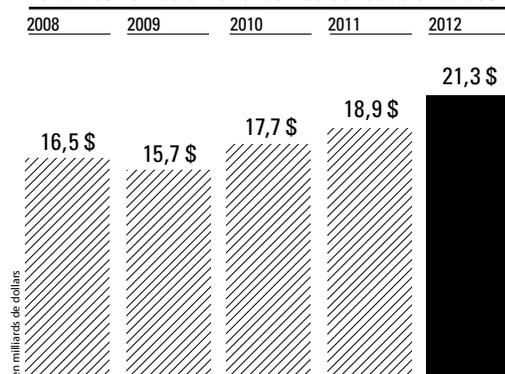
### Concessionnaires Cat® dans le monde



### Effectifs des concessionnaires



### Total des ventes et revenus des concessionnaires

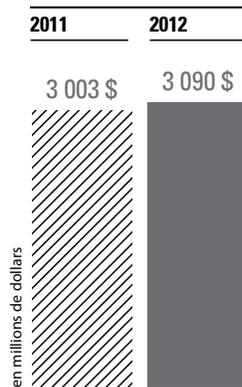




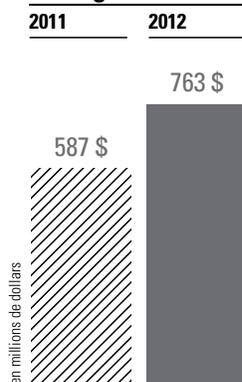
## Financial Products & Corporate Services

ED RAPP  
Président de groupe et directeur financier de Caterpillar

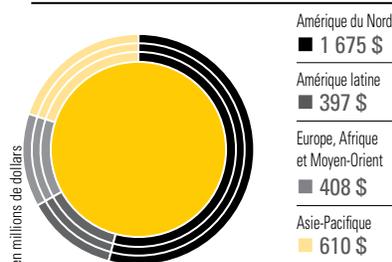
### Revenus



### Bénéfices du segment



### Revenus par zone géographique 2012



En tant que président du groupe **Financial Products & Corporate Services**, je constate qu'en 2012 nos employés font état de belles réussites :

- Notre reprise depuis la « Grande récession » a été la croissance la plus rapide de l'histoire de l'entreprise et a exigé beaucoup d'efforts de notre part et de notre chaîne d'approvisionnement. Je pense que les liens avec nos fournisseurs se sont resserrés.
- La division Cat Financial est ressortie aguerrie de cette période difficile et nous avons amélioré notre alignement.
- Par ailleurs, nous intégrons quatre acquisitions stratégiques importantes, dont la plus grande de l'histoire de l'entreprise, le plus vaste programme d'expansion du capital et notre dessaisissement le plus important. Toutes ces activités ont fait appel à nos ressources de service après-vente. Aujourd'hui, l'entreprise a besoin de se concentrer sur l'exécution.
- Tous nos groupes sont en train de subir des transformations importantes qui améliorent sans conteste l'efficacité des services que nous proposons à l'entreprise, à la chaîne d'approvisionnement et aux clients. D'une part, des initiatives axées sur les personnes nous aident à former la meilleure équipe et à transformer les processus d'achat, de commande à la livraison et de financement (Mach 1). D'autre part, notre stratégie de servir en tant que société de financement captif.
- Et je ne mentionne même pas tout le savoir-faire et les principes qui sont mis en application sans incident au sein de Cat Financial et des services des technologies de l'information, des ressources humaines, des achats et des finances.

Les divisions Corporate Services et Cat Financial détiennent tout le potentiel nécessaire pour ajouter de la valeur à nos activités. Ce potentiel est mis à l'épreuve pour résoudre des problèmes commerciaux réels et ajouter cette valeur aux résultats. À l'heure où j'accède à la direction de Construction Industries, je suis fier de dire que je viens de Corporate Services.



## Résumé des performances

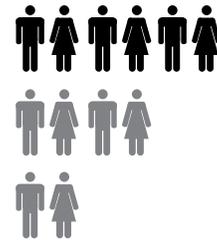
Performances financières



Performances du marché



Performances de l'entreprise



Performances régionales 2012

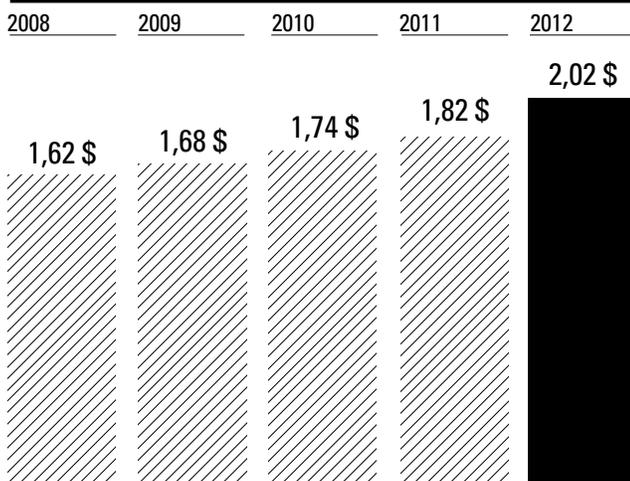


Résumé des performances sur 5 ans



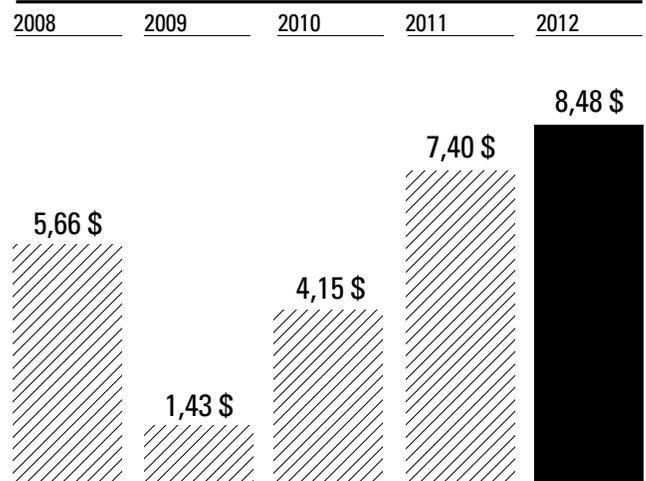
## Performances financières

### Dividendes déclarés par action



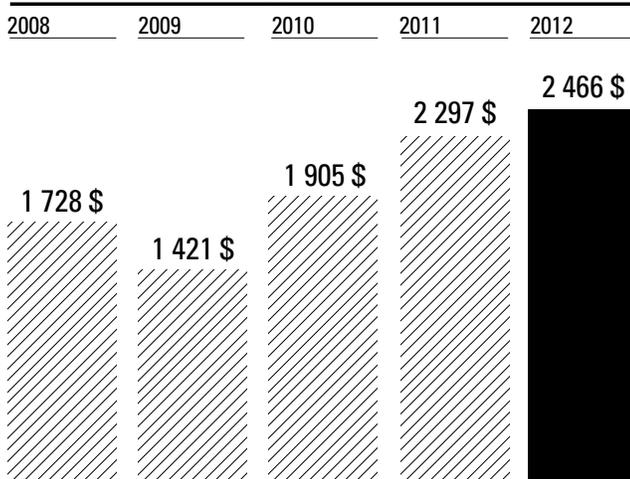
2012 est la dix-neuvième année consécutive de versement par Caterpillar d'un dividende accru à ses actionnaires.

### Bénéfice (dilué) par action



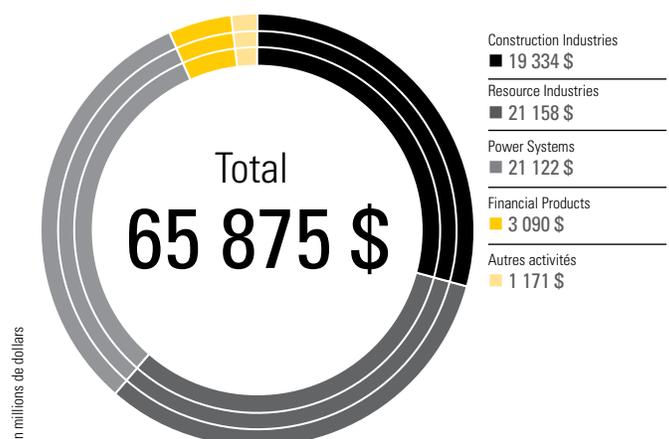
L'augmentation importante du bénéfice par action enregistré en 2012 a témoigné de la concrétisation des bénéfices, l'un de nos huit grands impératifs stratégiques.

### Recherche et développement



Les investissements en recherche et développement ont atteint des niveaux historiques en 2012.

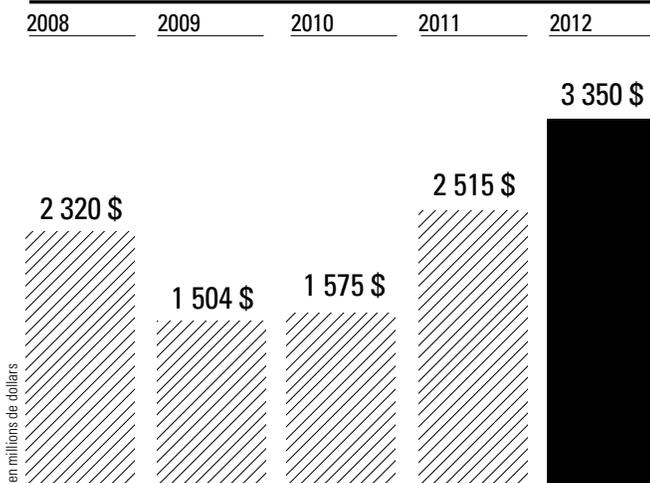
### Ventes et revenus par segment 2012



Les ventes et revenus s'élèvent à 65,88 milliards de dollars, contre 60,14 milliards en 2011. L'augmentation des ventes et revenus est la conséquence directe des acquisitions et dessaisissements, de l'augmentation du volume des ventes et de l'amélioration de l'actualisation des prix.

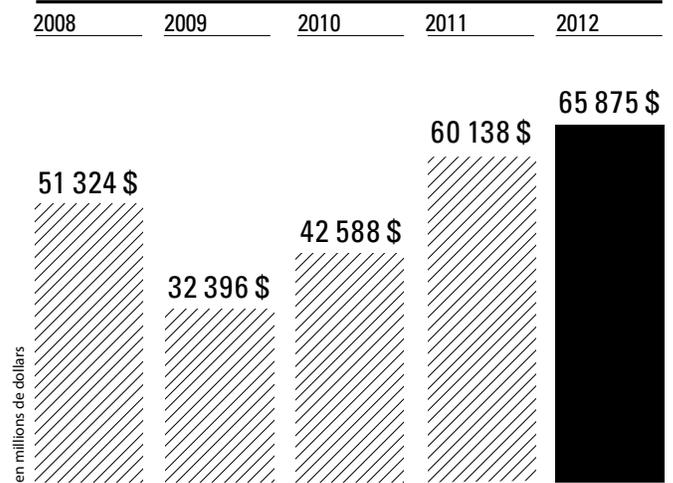
## Performances financières

### Dépenses d'investissement (à l'exclusion de l'équipement loué)



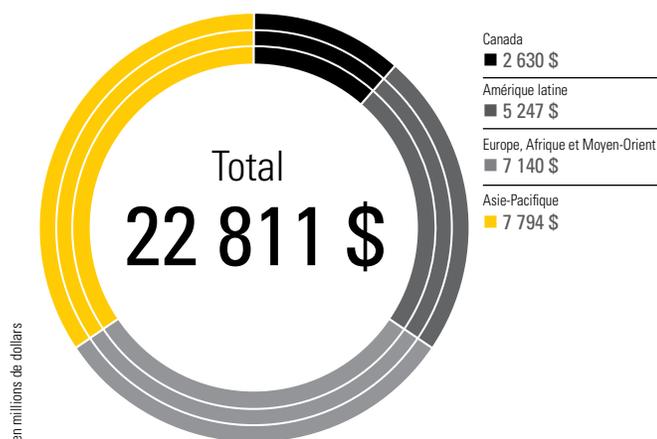
Caterpillar a investi plus de 3,35 milliards de dollars en dépenses d'investissements en 2012, ce qui reflète l'expansion des capacités dans le monde afin de répondre à la demande des clients.

### Ventes et revenus



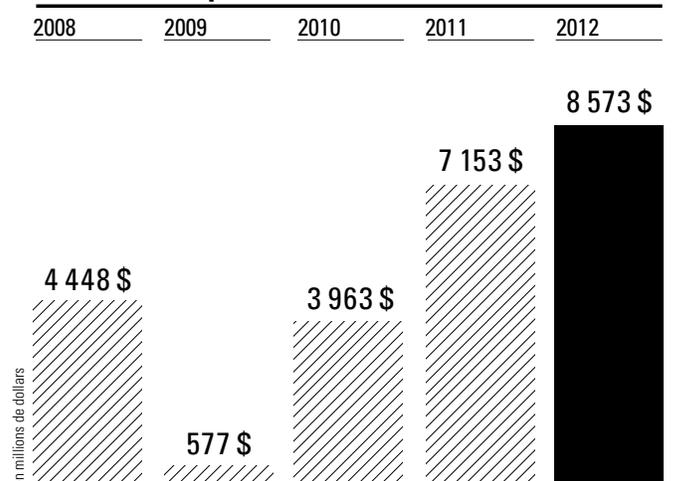
Les ventes et revenus ont augmenté de 10 % pour atteindre 65,88 milliards de dollars en 2012, soit un record historique.

### Exportations en 2012 depuis les États-Unis par région



Les exportations des États-Unis de 22,81 milliards de dollars ont augmenté de 16 % de 2011 à 2012.

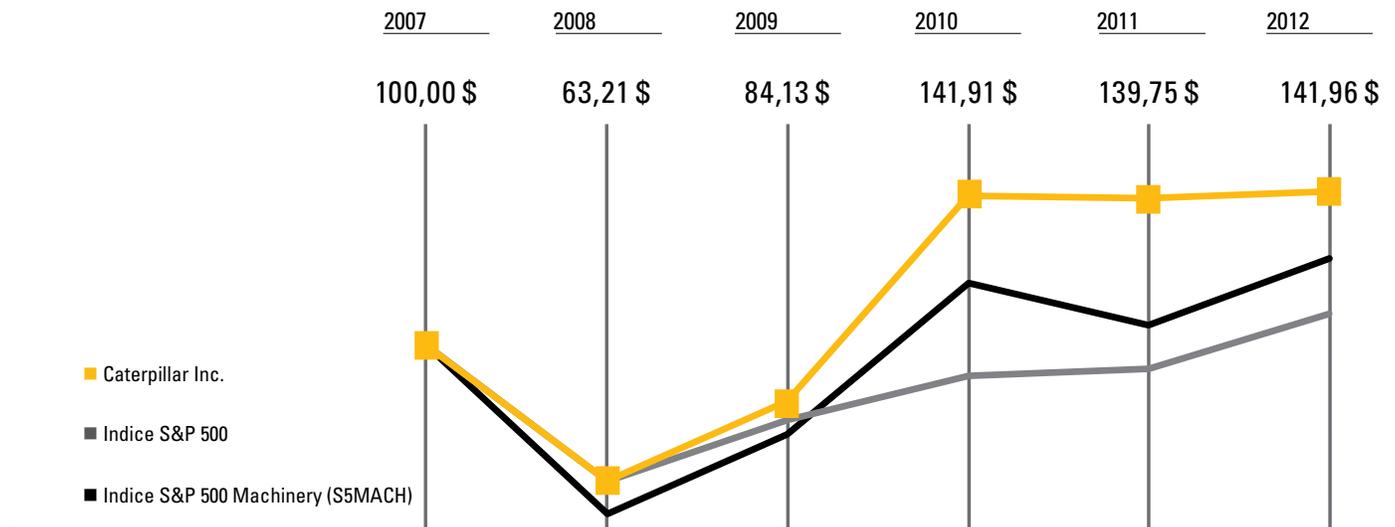
### Bénéfice d'exploitation



Le bénéfice d'exploitation s'élève à 8,57 milliards de dollars, contre 7,15 milliards en 2011.

## Performances du marché

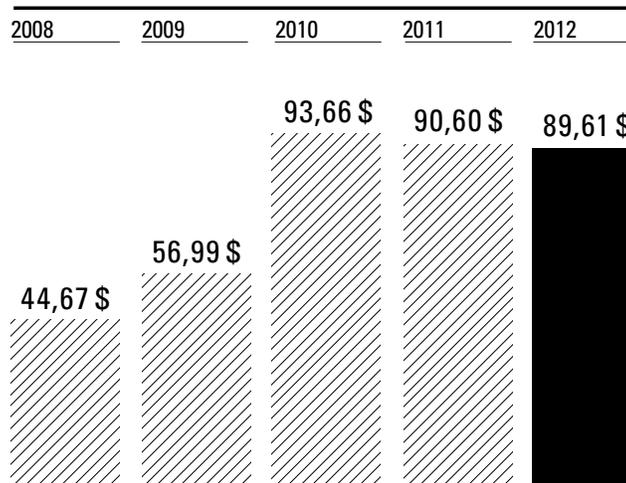
### Rendement total CAT par rapport à l'indice S&P 500 et à l'indice S&P Machinery sur 5 ans



Rendement cumulé pour les actionnaires sur la base d'un investissement de 100 dollars effectué le 31 décembre 2007, suivi d'un réinvestissement des dividendes émis.

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

### Cours de clôture sur 5 ans



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

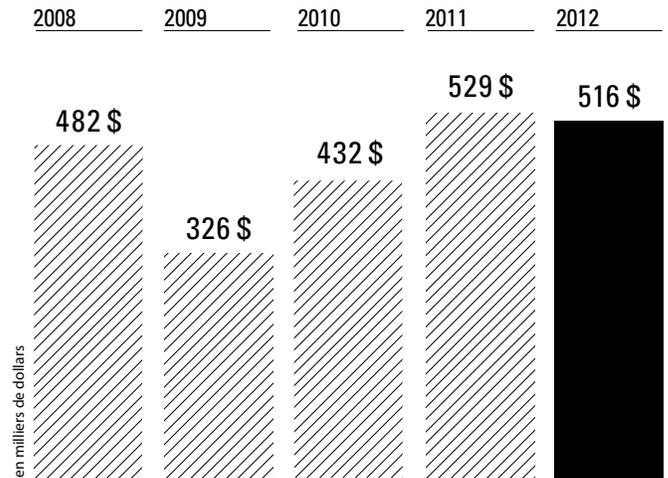
## Performances de l'entreprise

### Effectif mondial (à la clôture d'exercice)



Les effectifs à plein temps à l'échelle mondiale s'élèvent à 125 341 à la fin de 2012, contre 125 099 à la fin de 2011.

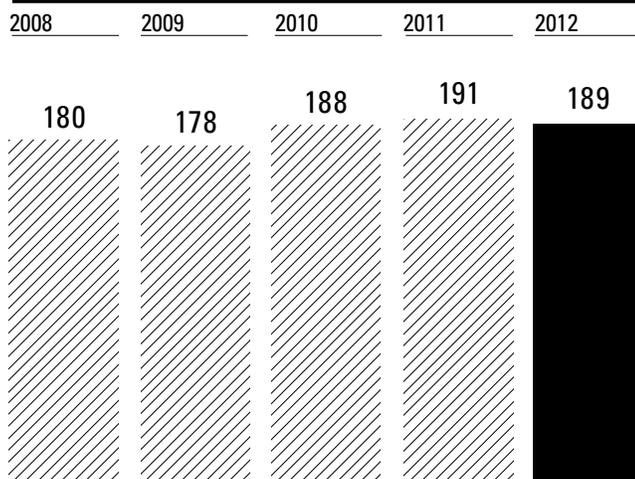
### Ventes et revenu par salarié



En 2012, les ventes et revenus par employé sont de 516 000 \$.

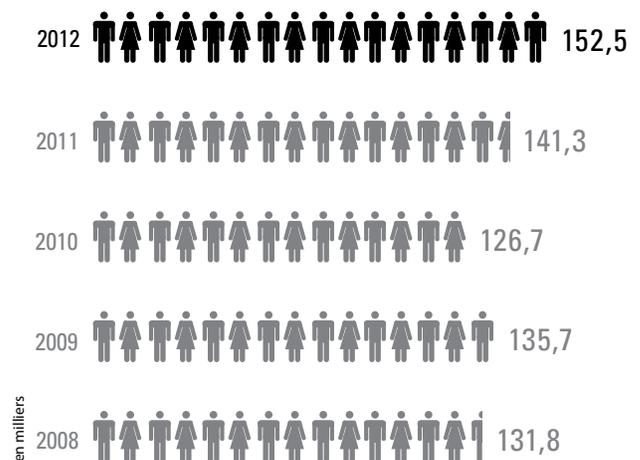
## Statistiques des concessionnaires

### Concessionnaires Cat® dans le monde



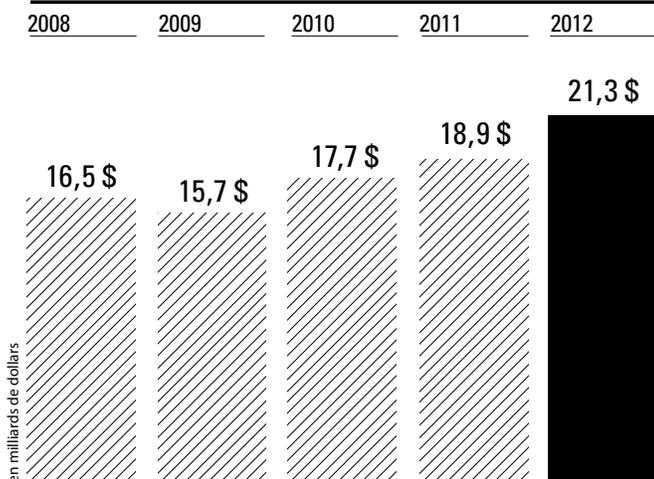
Notre vaste réseau de concessionnaires offre des solutions exhaustives à nos clients du monde entier.

### Effectifs des concessionnaires



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.

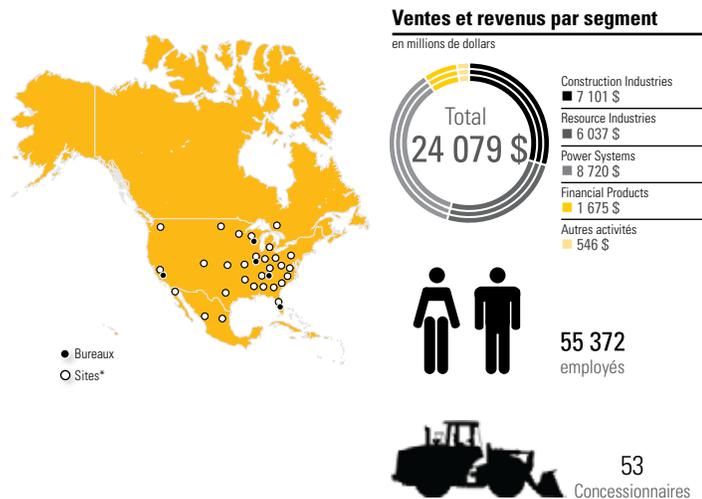
### Total des ventes et revenus des concessionnaires



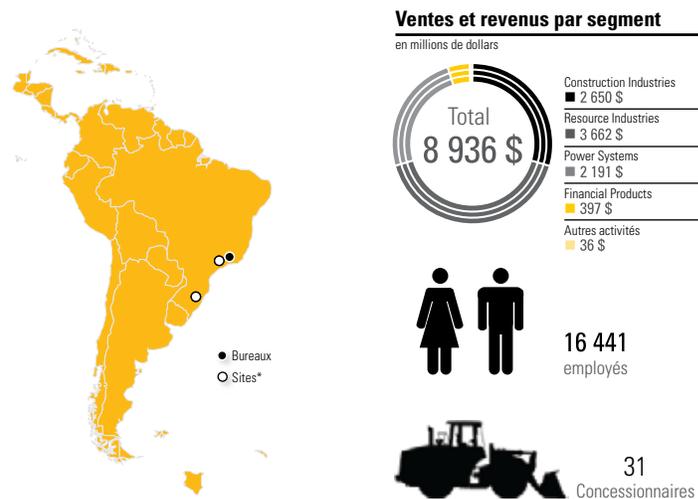
La plupart des concessionnaires Cat® sont des entreprises indépendantes, dirigées localement, qui jouissent d'une relation forte et de longue date avec leurs clients.

## Performances régionales

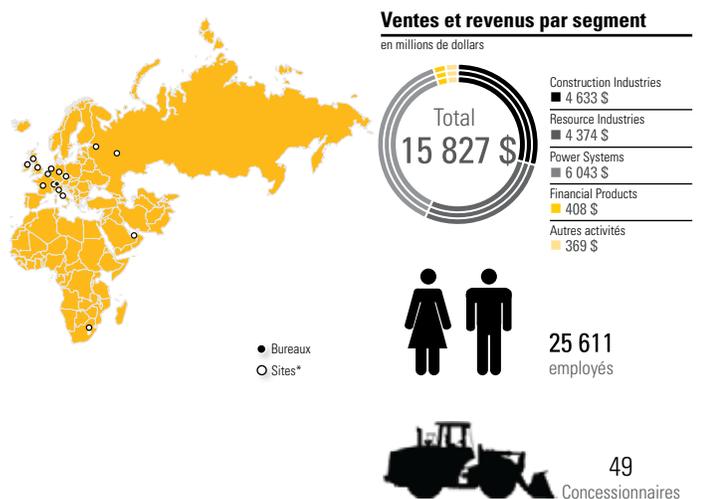
### Amérique du Nord



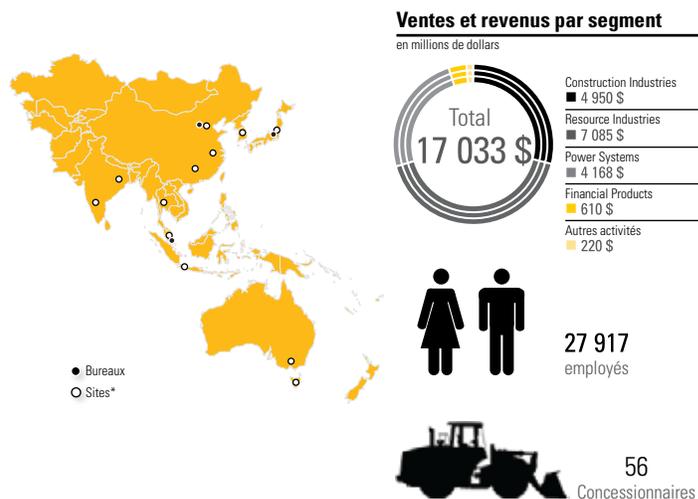
### Amérique latine



### Europe, Afrique et Moyen-Orient



### Asie-Pacifique



\*Les sites désignent les villes principales où la production, la distribution des pièces, le transport ferroviaire et la remanufacturation se déroulent. Dans certaines régions géographiques, ce symbole peut englober plusieurs sites.

# RÉSUMÉ DES PERFORMANCES SUR 5 ANS

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

<b>Exercices clos au 31 décembre</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Ventes et revenus	<b>65 875 \$</b>	60 138 \$	42 588 \$	32 396 \$	51 324 \$
Pourcentage aux États-Unis	<b>31 %</b>	30 %	32 %	31 %	33 %
Pourcentage hors des États-Unis	<b>69 %</b>	70 %	68 %	69 %	67 %
Ventes	<b>63 068 \$</b>	57 392 \$	39 867 \$	29 540 \$	48 044 \$
Revenus	<b>2 807 \$</b>	2 746 \$	2 721 \$	2 856 \$	3 280 \$
Bénéfice <sup>4</sup>	<b>5 681 \$</b>	4 928 \$	2 700 \$	895 \$	3 557 \$
Bénéfice par action ordinaire <sup>1</sup>	<b>8,71 \$</b>	7,64 \$	4,28 \$	1,45 \$	5,83 \$
Bénéfice par action ordinaire – dilué <sup>2</sup>	<b>8,48 \$</b>	7,40 \$	4,15 \$	1,43 \$	5,66 \$
Dividendes déclarés par action ordinaire	<b>2 020 \$</b>	1 820 \$	1 740 \$	1 680 \$	1 620 \$
Moyenne du rendement des fonds propres ordinaires <sup>3,5</sup>	<b>37,2 %</b>	41,4 %	27,4 %	11,9 %	46,8 %
Dépenses en capital :					
Terrains, bâtiments et équipements	<b>3 350 \$</b>	2 515 \$	1 575 \$	1 504 \$	2 320 \$
Équipement loué à des tiers	<b>1 726 \$</b>	1 409 \$	1 011 \$	968 \$	1 566 \$
Amortissement et provision	<b>2 813 \$</b>	2 527 \$	2 296 \$	2 336 \$	1 980 \$
Frais de recherche et de développement	<b>2 466 \$</b>	2 297 \$	1 905 \$	1 421 \$	1 728 \$
En tant que pourcentage de ventes et revenus	<b>3,7 %</b>	3,8 %	4,5 %	4,4 %	3,4 %
Salaires, rémunérations et avantages sociaux	<b>11 756 \$</b>	10 994 \$	9 187 \$	7 416 \$	9 076 \$
Effectif moyen	<b>127 758</b>	113 620	98 554	99 359	106 518
<b>31 décembre</b>					
Actif total	<b>89 356 \$</b>	81 446 \$	64 020 \$	60 038 \$	67 782 \$
Dette à long terme exigible à plus d'un an :					
Consolidé	<b>27 752 \$</b>	24 944 \$	20 437 \$	21 847 \$	22 834 \$
Machinery and Power Systems	<b>8 666 \$</b>	8 415 \$	4 505 \$	5 652 \$	5 736 \$
Financial Products	<b>19 086 \$</b>	16 529 \$	15 932 \$	16 195 \$	17 098 \$
Dette totale :					
Consolidé	<b>40 143 \$</b>	34 592 \$	28 418 \$	31 631 \$	35 535 \$
Machinery and Power Systems	<b>10 415 \$</b>	9 066 \$	5 204 \$	6 387 \$	7 824 \$
Financial Products	<b>29 728 \$</b>	25 526 \$	23 214 \$	25 244 \$	27 711 \$

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 rémunérations à base d'actions, selon la méthode du rachat d'actions.

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. Le 1<sup>er</sup> janvier 2009, nous avons changé la manière dont nous comptabilisons les intérêts minoritaires. Les périodes antérieures ont été révisées pour certaines lignes.



## À propos de Caterpillar



### Tour d'horizon des activités

Nous sommes le premier fabricant mondial de matériels de construction et d'exploitation minière, de moteurs diesel et au gaz naturel, de turbines à gaz industrielles et de locomotives diesel-électriques.



### Instantané mondial

Nos bureaux et nos sites sont répartis sur six continents, ce qui représente une présence mondiale inégalée dans l'industrie.



### Équipe de direction

Nos cadres et nos directeurs assurent l'exécution de notre stratégie à la tête de plus de 125 000 employés à travers le monde.



### La Fondation Caterpillar

Créée en 1952, la Fondation Caterpillar contribue au progrès durable à travers le monde.

## Tour d'horizon des activités

Caterpillar alimente la marche du monde. Les équipements Cat®, plus de trois millions de machines à travers le monde, desservent nos clients sur les autoroutes, les chemins de fer, les océans et les rivières, dans les forêts, les carrières et les champs de pétrole. Nous fournissons des machines, des solutions et un service après-vente qui permettent à nos clients d'exceller dans toutes les conditions géographiques et climatiques. La puissance de nos moteurs et de nos turbines à gaz transporte les marchandises et les matières premières à travers le monde, tandis que celle des groupes électrogènes convient à toutes les applications. À l'excellence de production de Caterpillar s'ajoutent des services exceptionnels, épaulés par des services de logistique, de financement et de remanufacturation. Pour de plus amples informations sur les produits, services et solutions Caterpillar, rendez-vous sur le site Web [www.cat.com](http://www.cat.com).

### Principaux groupes de produits

Camion routier  
Chargeur compact rigide  
Chargeur à bras télescopique  
Chargeuse-pelleteuse  
Chargeuse sur pneus  
Chargeuse à chaînes

Compacteur  
Décapeuse  
Engins routiers  
Exploitation minière à ciel ouvert  
Groupe électrogène  
Locomotives  
Machines forestières  
Moteur

Niveleuse  
Pelle hydraulique  
Pelle hydraulique sur pneus  
Pelle pour manutention  
Tombereau articulé  
Tombereau de chantier  
Tracteur pose-canalisation  
Tracteur sur pneus

Tracteur à chaînes  
Turbine  
Véhicules d'exploitation minière souterraine

### Principales industries clientes

Activités marines  
Aménagement de sites  
Carrières et granulats  
Chaîne logistique

Chemin de fer  
Construction générale  
Construction lourde  
Construction routière  
Démolition et ferraille  
Exploitation forestière

Industriels/constructeurs d'origine  
Pipelines  
Pose de revêtement  
Production d'énergie  
Pétrole et gaz  
Secteur minier

Secteur public  
Services de traitement des déchets  
Utilitaires d'exploitation souterraine

### Principaux domaines de service

Assurances  
Entretien et maintenance des locomotives & wagons

Financement  
Formation  
Location  
Remanufacturation

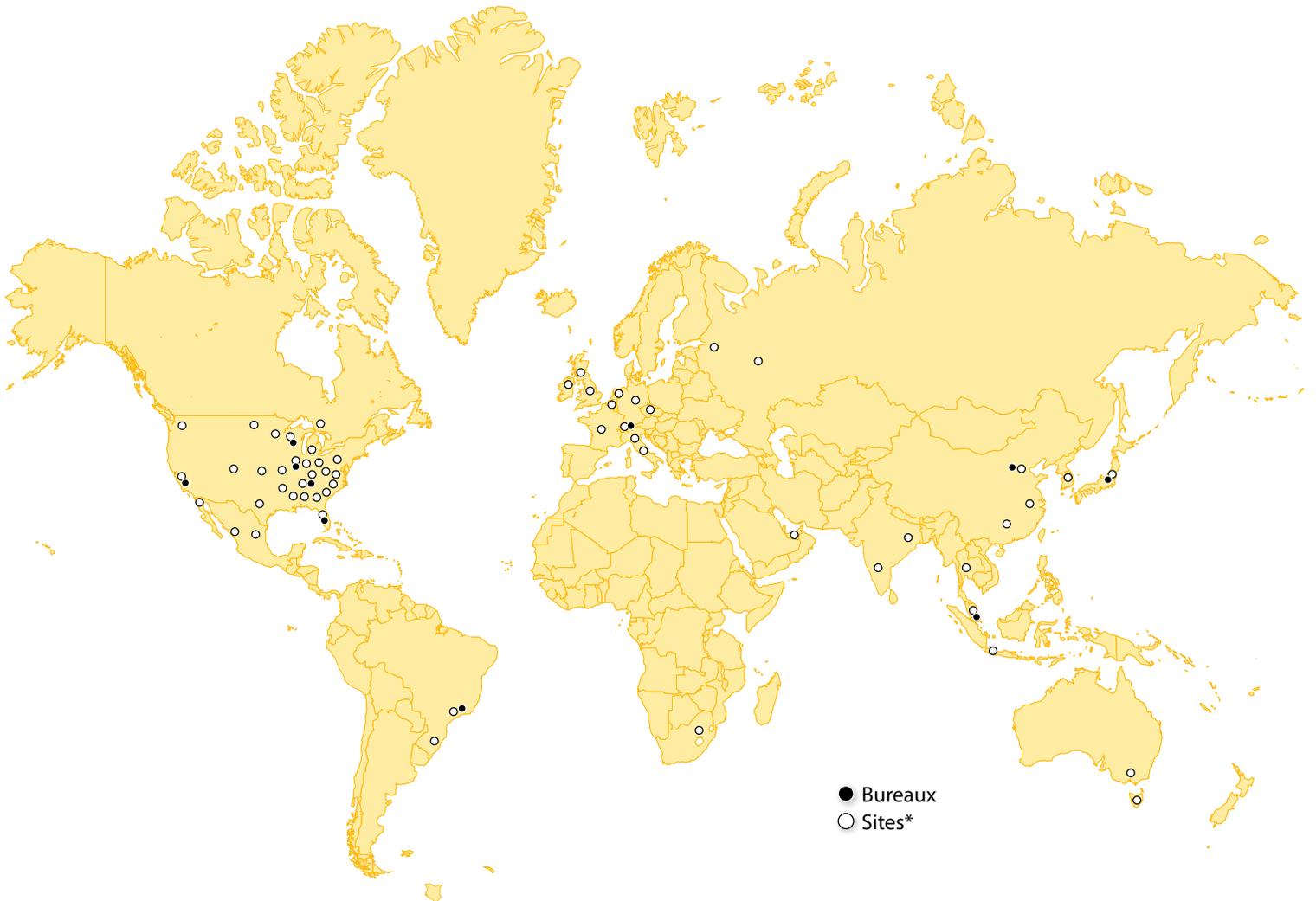
Service clients  
Solutions pour constructeurs d'origine

Sécurité  
Turbines

### Marques

Caterpillar Inc. détient un portefeuille de marques qui contribuent à notre croissance et à la réalisation de nos objectifs. La marque Caterpillar représente notre groupe vis-à-vis de la communauté d'investisseurs, des employés, des décideurs publics et d'autres acteurs 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](http://caterpillar.com/brands).

## Instantané mondial



*\*Les sites désignent les villes principales où la production, la distribution des pièces, le transport ferroviaire et la remanufacturation se déroulent.  
Dans certaines régions géographiques, ce symbole peut englober plusieurs sites.*



De gauche à droite : **Ed Rapp**, directeur financier, Financial Products & Corporate Services ; **Steve Wunning**, Resource Industries ; **Gerard Vittecoq**, Energy & Power Systems ; **Doug Oberhelman**, président-directeur général ; **Rich Lavin**, Construction Industries ; **Stu Levenick**, Customer & Dealer Support

## Cadres dirigeants (informations valides à la fin de l'exercice 2012)

### **Doug Oberhelman**, *Président-directeur général*

Doug Oberhelman rejoint Caterpillar en 1975 et est élu vice-président en 1995. En 2002, il est élu président de groupe et devient membre de la direction générale de Caterpillar. En octobre 2009, le conseil d'administration de Caterpillar octroie à M. Oberhelman le poste de Vice-président-directeur général. Dans le cadre de ses fonctions, il dirige une équipe qui met au point le futur plan stratégique de l'entreprise. M. Oberhelman est élu directeur général et membre du conseil d'administration le 1er juillet 2010 et devient président le 1er novembre 2010.

### **Rich Lavin**, *Construction Industries*

En 2012, Rich Lavin assumait les fonctions de président du groupe Construction Industries et de membre de la direction générale de Caterpillar. Ses responsabilités incluaient les divisions Earthmoving, Excavation, Building Construction Products, Europe/South America Operations et Caterpillar Japan Ltd. (CJL), ainsi que Global Construction & Infrastructure et China/India/ASEAN. M. Lavin a pris sa retraite à la fin de l'année 2012. Ses fonctions sont désormais assurées par Ed Rapp.

### **Stuart L. Levenick**, *Customer & Dealer Support*

Stu Levenick est président du groupe Customer & Dealer Support de Caterpillar, y compris les divisions Europe-Africa-Middle East (EAME), Americas and Asia-Pacific Distribution, Remanufacturing & Components, Customer Services Support et Parts Distribution & Logistics.

### **Ed Rapp**, *directeur financier, Financial Products & Corporate Services*

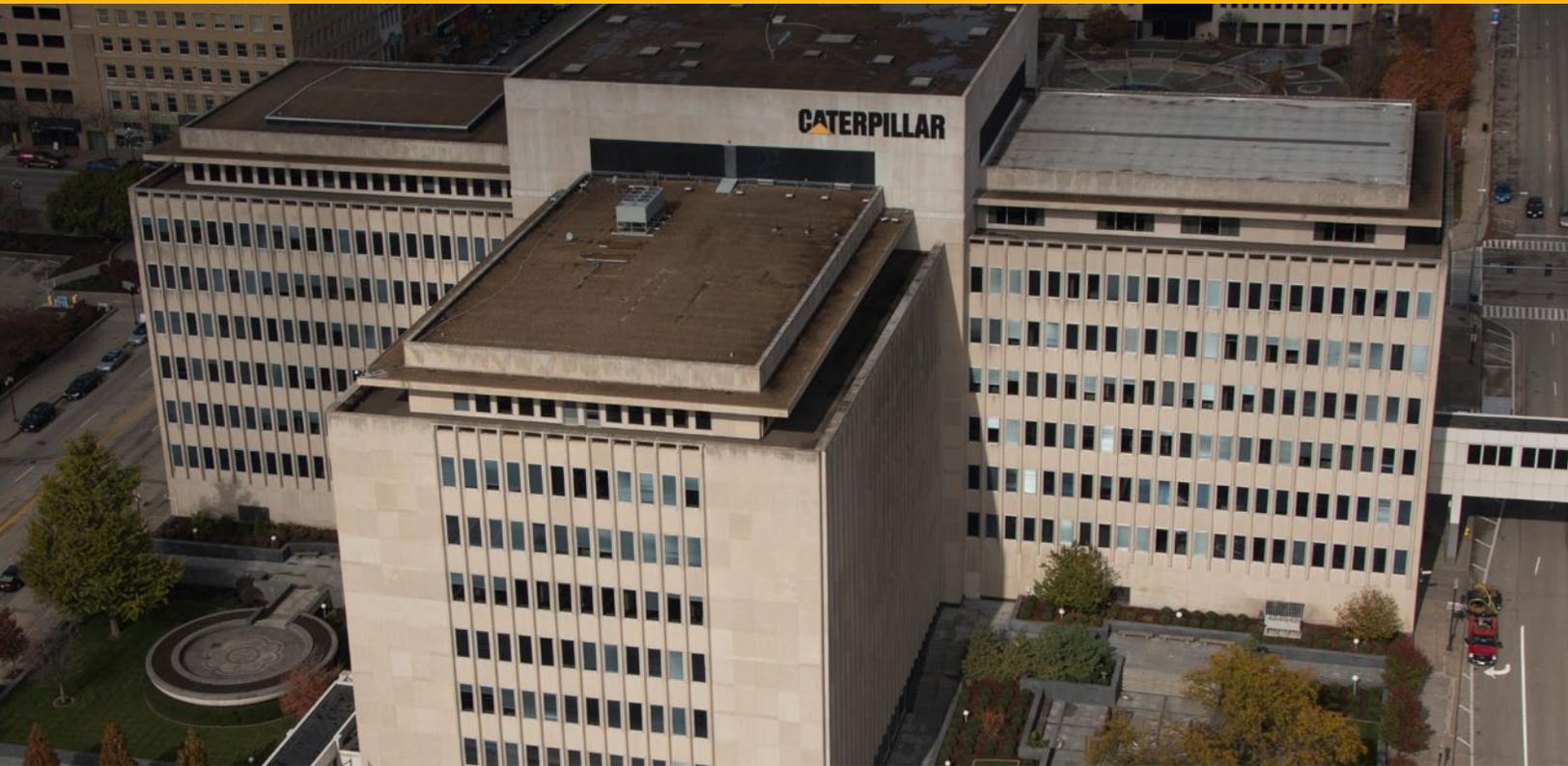
En 2012, Ed Rapp assumait les fonctions de président de groupe et directeur financier de Caterpillar. Ses responsabilités incluaient les divisions Finance Services, Human Services, Global Purchasing et Financial Products. Il est également responsable des activités Strategy & Business Development, Corporate Auditing, Shared Services et Investor Relations. Depuis le 1er janvier 2013, M. Rapp est président du groupe Construction Industries et Bradley Halverson a été nommé directeur financier et président de groupe.

### **Gerard Vittecoq**, *Energy & Power Systems*

En 2012, Gerard Vittecoq assumait les fonctions de président du groupe Energy & Power Systems de Caterpillar, composé des divisions Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Markets, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail et Solar Turbines. À la fin de l'année 2012, M. Vittecoq a annoncé son départ en retraite à partir du 31 mai 2013. James Umpleby est devenu président du groupe Energy & Power Systems le 1er janvier 2013.

### **Steve H. Wunning**, *Resource Industries*

Steve Wunning est président du groupe Resource Industries de Caterpillar, qui inclut les divisions Advanced Components & Systems, Diversified Products, Integrated Manufacturing Operations, Mining Sales & Support, Mining Products et Product Development & Global Technology.



## Membres de la direction (informations valides à la fin de l'exercice 2012)

### 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 exécutif, Law and Public Policy

James B. Buda

### Vice-présidents

Kent M. Adams  
William P. Ainsworth  
Mary H. Bell  
Thomas J. Bluth  
David P. Bozeman  
Robert B. Charter  
Frank J. Crespo  
Christopher C. Curfman  
Paolo Fellin  
William E. Finerty  
Steven L. Fisher  
Gregory S. Folley  
Thomas G. Frake  
Stephen A. Gosselin  
Hans A. Haefeli  
Bradley M. Halverson  
Kimberly S. Hauer  
Gwenne A. Henricks  
Kathryn Dickey Karol  
Randy Krotowski  
Stephen P. Larson  
William J. Rohner  
Mark E. Sweeney  
D. James 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

Patrick G. Holcombe  
Joni J. Funk



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

## Conseil d'administration

### David L. Calhoun, 55 ans

Directeur général (depuis mai 2010) et directeur (depuis janvier 2011) de Nielsen Holdings N.V. (marketing et relations de presse) et président du conseil d'administration et directeur général de The Nielsen Company B.V. (depuis septembre 2006). Avant d'occuper ses fonctions à Nielsen, M. Calhoun assume les fonctions de vice-président de General Electric Company et président-directeur général de GE Infrastructure. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : The Boeing Company. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Medtronic, Inc. M. Calhoun siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis 2011.

### Daniel M. Dickinson, 51 ans

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

### Eugene V. Fife, 72 ans

Directeur principal de Vawter Capital LLC (investissements privés). M. Fife est directeur général et président par intérim d'Eclipsys Corporation (services d'information de santé) entre avril et novembre 2005 ; il y occupe également la fonction de président non exécutif de 2001 à 2010, année durant laquelle Eclipsys fusionne avec Allscripts Healthcare Solutions, Inc. M. Fife est partenaire de The Goldman Sachs Group, Inc., avant de se retirer de ses fonctions en 1995. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Allscripts Healthcare Solutions, Inc. et Eclipsys Corporation. M. Fife siège au conseil d'administration de l'entreprise à partir de 2002 et quitte le conseil d'administration à la fin de l'année 2012.

### Juan Gallardo, 65 ans

Président et ancien directeur général de Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. 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 l'entreprise depuis 1998.

### David R. Goode, 71 ans

Ancien président-directeur général 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. M. Goode siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis 1993.

### Jesse J. Greene, Jr., 67 ans

Formateur à la Columbia Business School de New York, où il enseigne la gouvernance d'entreprise, la gestion des risques et d'autres sujets d'affaires aux diplômés et cadres supérieurs. Auparavant, il était vice-président de la gestion financière et directeur des risques financiers d'International Business Machines Corporation (équipement informatique et de bureau). M. Greene siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis 2011.

### Jon M. Huntsman, Jr., 52 ans

Ancien ambassadeur des États-Unis en Chine (2009-2011) et ancien gouverneur de l'Utah (2005-2009). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Ford Motor Company et Huntsman Corporation. M. Huntsman siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis avril 2012.

(suite)

## Conseil d'administration (suite)

### **Peter A. Magowan, 70 ans**

Ancien président et associé gérant des San Francisco Giants (1993-2008) (équipe de baseball des ligues majeures) et président (1980-1998) et directeur général (1980-1993) de Safeway Inc. (détaillant alimentaire). Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : DaimlerChrysler AG. M. Magowan siège au conseil d'administration de l'entreprise 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-directeur général de Boeing Defense, Space & Security depuis septembre 2009. Avant d'occuper sa fonction actuelle, M. Muilenburg est président de Boeing Global Services & Support (2008-2009), vice-président et directeur général de la division Boeing Combat Systems (2006-2008). M. Muilenburg siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis 2011.

### **Douglas R. Oberhelman, 59 ans**

Président-directeur général de Caterpillar Inc. (machines, systèmes de production d'énergie et produits financiers). Avant d'occuper sa fonction actuelle, M. Oberhelman assume le rôle de vice-président et directeur général et de 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 l'entreprise depuis 2010.

### **William A. Osborn, 65 ans**

Ancien président-directeur général 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 l'entreprise depuis 2000.

### **Charles D. Powell, 71 ans**

Président de Capital Generation Partners (gestion des actifs et des investissements), LVMH Services Limited (articles de luxe) et Magna Holdings (investissement immobilier). Avant d'occuper ses fonctions actuelles, Lord Powell est 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. Lord Powell siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis 2001.

### **Edward B. Rust, Jr., 62 ans**

Président-directeur général de State Farm Mutual Automobile Insurance Company (assurance). Il est également président-directeur général de State Farm Fire and Casualty Company, State Farm Life Insurance Company et d'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 l'entreprise depuis 2003.

### **Susan C. Schwab, 57 ans**

Professeur à l'University of Maryland School of Public Policy et conseillère stratégique de Mayer Brown LLP. Avant d'occuper ses fonctions actuelles, l'ambassadrice Schwab remplit diverses fonctions, notamment : représentante au commerce des États-Unis (membre du cabinet du Président des États-Unis) et représentante adjointe au commerce des États-Unis. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : FedEx Corporation et The Boeing Company. L'ambassadrice Schwab siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis 2009.

### **Joshua I. Smith, 71 ans**

Président et directeur associé de 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 l'entreprise depuis 1993.

### **Miles D. White, 57 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. et Tribune Company. M. White siège au conseil d'administration de l'entreprise depuis 2011.

## La Fondation Caterpillar

La Fondation Caterpillar reflète les efforts philanthropiques de Caterpillar Inc. Créée en 1952 par Caterpillar, la Fondation Caterpillar contribue à rendre le progrès du développement durable possible à travers le monde en investissant plus de 550 millions de dollars dans des programmes de soutien en ce domaine. Pour en savoir plus sur les investissements de la Fondation, visitez le site [caterpillar.com/Foundation](http://caterpillar.com/Foundation).



12,6 millions de \$

VALEUR TOTALE DE LA CAMPAGNE UNITED WAY

6,3 millions de \$

PROMIS PAR LES EMPLOYÉS/  
RETRAITÉS DE CATERPILLAR

6,3 millions de \$

CONTRIBUTION ÉQUIVALENTE  
DE LA FONDATION CATERPILLAR

### Nourriture

Aux États-Unis et dans le monde, la Fondation Caterpillar investit dans un grand nombre de programmes visant à garantir suffisamment de nourriture aux personnes démunies.



**1 Américain sur 6**  
VIT DANS L'INSÉCURITÉ ALIMENTAIRE

**870 millions**

DE PERSONNES SOUFFRENT DE  
FAMINE CHRONIQUE DANS LE MONDE

**66 millions**

D'ENFANTS DE PAYS EN  
DÉVELOPPEMENT VONT  
À L'ÉCOLE LE VENTRE VIDE



LA FAIM TOUCHE  
**1 enfant américain sur 5**

#### PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL

Le Programme alimentaire mondial (PAM) assure des repas aux écoliers de 60 pays. Dans les pays les plus pauvres, ce programme a permis de doubler le nombre d'inscriptions à l'école primaire et d'estomper considérablement les inégalités entre les sexes. Grâce au soutien de la Fondation Caterpillar, environ **22 millions** d'enfants bénéficient chaque année du PAM.

#### FEEDING AMERICA

Fort de plus de 200 banques alimentaires aux États-Unis, le réseau de Feeding America servira **8 millions** de repas grâce à l'investissement de la Fondation Caterpillar.

### Eau

Pour beaucoup de personnes, il ne suffit pas d'ouvrir le robinet pour obtenir de l'eau propre et potable. La Fondation Caterpillar soutient les organismes qui luttent pour l'approvisionnement des personnes démunies en eau potable.

#### CHARITY: WATER

Depuis 2010, charity: water a financé **6 994 projets d'approvisionnement en eau dans 20 pays**. Les puits et les systèmes de filtration construits en Asie du Sud-Est et en Afrique desserviront plus de 2,5 millions de personnes. En 2012, la Fondation Caterpillar a soutenu le travail effectué par cet organisme en Tanzanie, au Libéria et au Malawi.



#### WATER.ORG

La mission de Water.org est de fournir des microcrédits destinés à l'approvisionnement en eau potable et à la construction de systèmes sanitaires domestiques. En investissant dans Water.org, la Fondation Caterpillar aide des milliers de personnes en Inde à s'approvisionner en eau potable et à disposer de systèmes sanitaires.

## La Fondation Caterpillar

(suite)



### Hébergement

La Fondation Caterpillar s'associe avec plusieurs organismes spécialisés dans l'hébergement temporaire, transitoire et permanent des personnes en situation précaire.

HABITAT FOR HUMANITY

**+ de 60 000**

LOGEMENTS ABORDABLES CONSTRUITS DEPUIS 1976.

REBUILDING TOGETHER

**25 000 \$**

INVESTIS DANS LES PROGRAMMES REBUILDING TOGETHER À PEORIA ET AURORA (ILLINOIS).

AMERICAN RED CROSS



NOUS VENONS EN AIDE AUX VICTIMES DE CATASTROPHES NATURELLES EN OFFRANT DES HABITATS D'URGENCE.

TECHO



CONSTRUIT DES LOGEMENTS TRANSITOIRES DANS LES QUARTIERS INSALUBRES

de

**19**  
pays  
d'Amérique latine

DE NOMBREUX EMPLOYÉS DE CATERPILLAR ET DES CONCESSIONNAIRES ONT AIDÉ BÉNÉVOLEMENT TECHO À CONSTRUIRE DES LOGEMENTS POUR LES FAMILLES DÉFAVORISÉES DE CES RÉGIONS.

DEPUIS 1997

**245 000**  
bénévoles

ONT CONSTRUIT  
**65 000**  
logements  
transitoires

POUR  
**260 000**  
personnes dans  
le besoin

