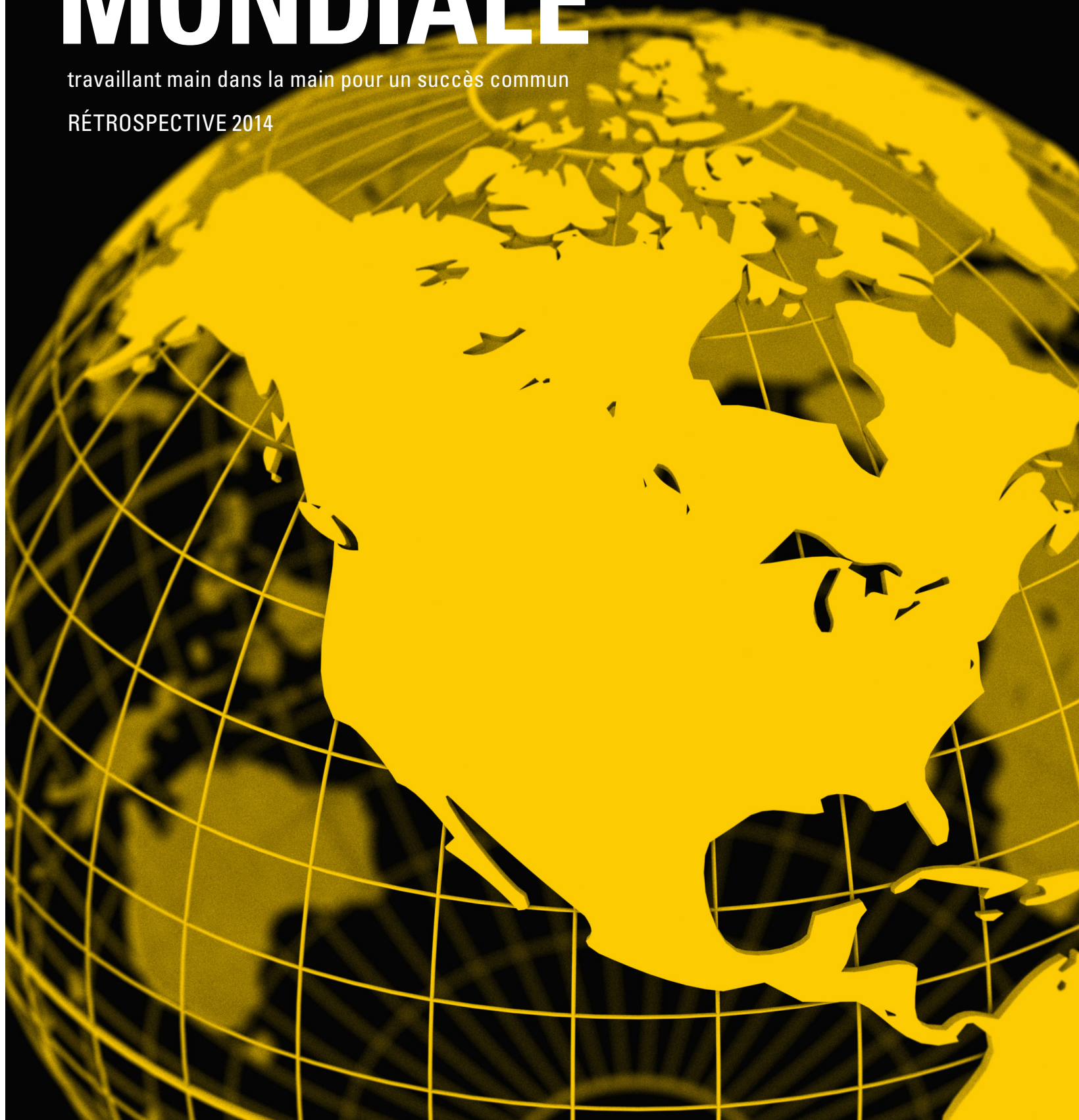


CATERPILLAR®

UNE ÉQUIPE MONDIALE

travaillant main dans la main pour un succès commun

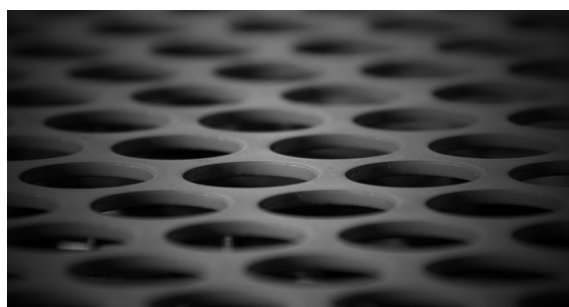
RÉTROSPECTIVE 2014





DIRECTION

Message du président.....2
 Cadres dirigeants/Cadres4
 Conseil d'administration.....5



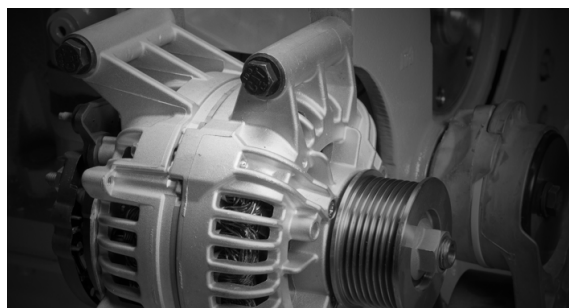
SEGMENTS ET DIVISIONS D'ENTREPRISE

Secteurs de la construction7
 Assistance clientèle et concessionnaires.....11
 Énergie et transport.....15
 Caterpillar Enterprise System Group18
 Produits financiers et services d'entreprise.....24
 Intérêts juridiques et publics.....30
 Secteurs des ressources38



PERFORMANCE

Performances financières.....44
 Performances du marché.....46
 Performances de l'entreprise.....47
 Performances mondiales par région en 2014.....48
 Résumé des résultats des cinq dernières années50



VUE D'ENSEMBLE

Tour d'horizon des activités.....51
 Présence internationale.....52
 Caterpillar Foundation53
 Informations sur les marques déposées59



Doug Oberhelman
Président et PDG
Caterpillar Inc.

NOUS AVONS MAINTES FOIS PROUVÉ QUE L'ENTHOUSIASME ET LE TRAVAIL D'ÉQUIPE FONT PARTIE DES PILIERS DE CATERPILLAR.

Une équipe mondiale remarquable

Quand je pense à l'étendue et à l'envergure de Caterpillar, je sais que tout le monde, chaque jour, doit aller dans le même sens pour que nous fassions notre travail correctement. Cela demande des efforts absolument énormes, et c'est pourquoi le concept d'équipe mondiale est si important. Nous avons une équipe formidable. La meilleure du secteur.

Notre équipe nous a permis d'enregistrer un bénéfice par action accru en 2014, passant de 5,75 \$ en 2013 à 5,88 \$. Et si l'on exclut les coûts de restructuration, ce bénéfice a connu une augmentation encore plus forte, passant de 5,97 \$ en 2013 à 6,38 \$ en 2014. Nous avons dégagé un bénéfice supérieur par action malgré une légère baisse du chiffre d'affaires annuel qui est passé de 55,7 milliards de dollars en 2013 à 55,2 milliards de dollars en 2014.

En 2014, pour la quatrième année consécutive, nous avons augmenté notre part de marché. Nous nous sommes également améliorés en termes de sécurité et de qualité. Nous avons enregistré le troisième meilleur flux de trésorerie d'exploitation de notre histoire. Nous avons terminé l'exercice avec un bilan solide et nous avons récompensé nos actionnaires avec des rachats d'actions à hauteur de 4,2 milliards de dollars.

Notre segment Énergie et transport s'est encore révélé très performant en 2014, avec des ventes et des bénéfices record. Même si les ventes dans notre segment Secteurs de la construction n'ont augmenté que modestement, les bénéfices ont augmenté de plus de 60 %. Malheureusement, la faiblesse continue du secteur minier a provoqué une baisse des ventes dans le segment Secteurs des ressources.

Nous nous attendons à une année 2015 difficile, notamment en raison de la chute spectaculaire du cours du pétrole survenue au cours du second semestre de 2014. Même si la baisse des cours du pétrole peut avoir un effet positif sur l'économie mondiale en général et qu'elle contribue à soutenir les dépenses d'infrastructures et de construction à long terme, elle aura probablement à court terme un net impact négatif sur notre activité.

Mais cela ne décourage en rien notre équipe. Nous mettons tout en œuvre pour que Caterpillar reste solide. Nous avons maintes fois prouvé que l'enthousiasme et le travail d'équipe font partie des piliers de Caterpillar. Nous avons continué à déployer nos machines Tier 4 et nous avons reçu beaucoup de compliments de la part de nos clients et concessionnaires concernant leur qualité élevée, leur faible consommation de carburant et leur efficacité. Le développement et le déploiement des machines Tier 4 ont constitué l'un des plus grands efforts d'équipe dans l'histoire de Caterpillar. Et je sais que nous continuons à innover. Les produits post-Tier 4 qui seront lancés à l'avenir vont mettre la barre encore plus haut.

Depuis que j'ai pris mes fonctions de PDG en 2010, j'ai passé un nombre incalculable d'heures à visiter des clients et des chantiers dans le monde entier, des décharges sanitaires aux mines à ciel ouvert ou souterraines, en passant par les gares de triage ferroviaires et les chantiers navals. Les concessionnaires Cat accompagnent les clients en permanence. Et lorsqu'un dirigeant, un ingénieur ou un responsable produit de Caterpillar est également présent, les clients nous parlent librement de leur activité. Ils nous expliquent ce dont ils ont besoin, ce que nous faisons de bien et ce que nous devons améliorer.

5,88 \$**BÉNÉFICE PAR ACTION
EN 2014**

Ces connaissances directes nous ont permis de progresser dans le domaine de la qualité et de la sécurité et d'arriver au niveau où nous sommes aujourd'hui. Notre équipe va continuer à faire passer les clients en premier, en apprenant, en innovant et en améliorant tous les aspects de notre processus de développement de produits et de nos opérations.

Nous faisons aussi passer les clients en premier en nous engageant sur le long terme à entretenir nos produits tout au long de leur durée de vie. Une durée de vie très longue, comme peuvent en témoigner nos clients, car les produits Caterpillar sont synonymes de longévité. Notre modèle commercial « semer, cultiver, récolter » dessine également notre avenir, car il nous aide à rester proches de nos clients et des marchés où nous sommes en concurrence. Nous écoutons et nous apprenons. Ensuite, nous adaptons et développons des produits et des services pour répondre aux demandes d'aujourd'hui et de demain.

Il faut une équipe mondiale pour accomplir tout cela. La nôtre va encore plus loin. Les employés de Caterpillar sont aussi des citoyens responsables qui donnent du temps et des ressources à travers le monde. À Bogor, en Indonésie, nos employés ont uni leurs forces pour construire des logements Habitat for Humanity dans le cadre d'un programme financé par notre Caterpillar Foundation. À Wuxi, en Chine, les bourses Caterpillar Education Grants et la bibliothèque Caterpillar Hope Library fournissent des livres, ce qui contribue à donner plus de chance de réussite aux étudiants locaux. Au centre de l'Illinois, siège historique de notre entreprise depuis 90 ans, les dons de nos employés et les bourses équivalentes octroyées par la Caterpillar Foundation ont permis de récolter plus de 6,6 millions de dollars pour financer les programmes locaux United Way pour la seule année 2014. Ce ne sont là que quelques exemples. Je pourrais en citer beaucoup d'autres.

En décembre 2014, nous avons fêté notre 85e année de cotation à la bourse de New York. Imaginez la vision, la persévérance et le courage qu'il a fallu pour aller à Wall Street et faire coter en bourse les actions Caterpillar quelques mois seulement après le crash boursier d'octobre 1929 ! Et nous voilà aujourd'hui, près d'un siècle plus tard, plus grands, plus forts et plus connectés que jamais avec le monde et les communautés locales. L'histoire de Caterpillar est remarquable. Elle a été rendue possible par une équipe mondiale remarquable, une équipe qui persévéra toujours pour offrir au monde les produits les plus innovants.



Doug Oberhelman
Président et PDG
Caterpillar Inc.



De gauche à droite : James B. Buda ; D. James Umpleby III ; Bradley M. Halverson ; Steven H. Wunning ; Edward J. Rapp ; Stuart L. Levenick ; David P. Bozeman ; Douglas R. Oberhelman

Cadres dirigeants

**Président du conseil
d'administration et directeur général**
Douglas R. Oberhelman

Présidents de groupe
Robert B. Charter**
Stuart L. Levenick*
Thomas A. Pellette**
Edward J. Rapp
D. James Umpleby III
Steven H. Wunning*

**Président de groupe
et directeur financier**
Bradley M. Halverson

**Vice-président exécutif, Intérêts
juridiques et publics, et directeur
du service juridique**
James B. Buda

Vice-président senior
David P. Bozeman

Vice-présidents
Kent M. Adams
William P. Ainsworth
Mary H. Bell
Thomas J. Bluth
Wai Man (Raymond) Chan**
Qihua Chen
Frank J. Crespo
Christopher C. Curfman

Bob De Lange**
Michael L. DeWalt
Paolo Fellin
William E. Finerty
Gregory S. Folley
Thomas G. Frake
Stephen A. Gosselin*
Kimberly S. Hauer
Gwenne A. Henricks

Douglas O. Hoerr**
Denise C. Johnson
James W. Johnson*
Kathryn D. Karol
Phillip G. Kelliher**
Pablo M. Koziner
Julie A. Lagacy
Nigel A. Lewis
Steven W. Niehaus

E. Jean Savage
Mark E. Sweeney
George H. Taylor, Jr.**
Tana L. Utley
Karl E. Weiss
Ramin Younessi

Directrice de la comptabilité
Jananne A. Copeland

Contrôleuse d'entreprise
Jill E. Daugherty

Trésorier
Edward J. Scott

Trésorière adjointe
Sally A. Stiles

Responsable des audits
Amy A. Campbell

**Responsable de l'éthique
et du respect des règlements**
J. Wesley Blumenshine

Secrétaire général
Christopher M. Reitz

Secrétaire adjoint
Patrick G. Holcombe

Secrétaire adjointe
Joni J. Funk

* retraité en février 2015
** à compter de 2015



De gauche à droite : David L. Calhoun ; Susan C. Schwab ; William A. Osborn ; Jesse J. Greene, Jr. ; Juan Gallardo ; Miles D. White ; Edward B. Rust, Jr. ; Douglas R. Oberhelman ; Dennis A. Muilenburg ; Daniel M. Dickinson ; Jon M. Huntsman, Jr.

Conseil d'administration

DAVID L. CALHOUN, 57 ans, est directeur senior des activités et responsable des opérations du portefeuille Placements privés de Blackstone Group L.P. (fonds de placement privé) depuis janvier 2014. Il occupe également le poste de Président exécutif du conseil d'administration de la société Nielsen B.V. (marketing et relations de presse) depuis janvier 2014. Avant d'être nommé à Blackstone, M. Calhoun était directeur général de Nielsen Holdings N.V. (2010-2013), vice-président de General Electric Company et président-directeur général de GE Infrastructure (2005-2006). Autres mandats d'administrateur : 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 depuis 2011.

DANIEL M. DICKINSON, 53 ans, est actuellement Directeur associé de HCI Equity Partners (investissement en souscriptions privées). Autres mandats d'administrateur : HCI Equity Partners. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Mistras Group, Inc. et Progressive Waste Solutions Ltd. M. Dickinson siège au conseil d'administration de la société depuis 2006.

JUAN GALLARDO, 67 ans, est actuellement Président directeur général d'Organización Cultiba, S.A.B. de C.V., la société holding de Grupo GEPP S.A.P.I. de C.V. (groupe d'embouteillage de Pepsicola au Mexique) et Grupo Azucarero Mexico, S.A. de C.V. (moulins à sucre). Autres mandats d'administrateur : Grupo Financiero Santander S.A.B. de C.V. et Lafarge SA. Participation à d'autres conseils d'administration au cours des cinq dernières années : Grupo Mexico, S.A. de C.V. M. Gallardo siège au conseil d'administration de la société depuis 1998.

JESSE J. GREENE, JR., 69 ans, est 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 la société depuis 2011.

JON M. HUNTSMAN, JR., 54 ans, était ambassadeur des États-Unis en Chine (2009-2011) et gouverneur de l'Utah (2005-2009). Autres mandats d'administrateur : Chevron Corporation, Ford Motor Company et Huntsman Corporation. M. Huntsman siège au conseil d'administration de la société depuis 2012.

DENNIS A. MUILENBURG, 51 ans, est Vice-président du conseil, Président et Directeur de l'exploitation de la société Boeing (produits et services aérospatiale et défense) depuis décembre 2013. Avant cela, M. Muilenburg était vice-président exécutif de The Boeing Company et président-directeur général de Boeing Defense, Space & Security (2009-2013) ; président de Boeing Global Services & Support (2008-2009) ; et vice-président et directeur général de la division Boeing Combat Systems (2006-2008). M. Muilenburg siège au conseil d'administration depuis 2011.

Conseil d'administration (suite)

DOUGLAS R. OBERHELMAN, 61 ans, est Président-directeur général de Caterpillar Inc. Avant d'occuper sa fonction actuelle, M. Oberhelman était Vice-président et Directeur général désigné et président de groupe de Caterpillar Inc. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Eli Lilly and Company. Autres mandats d'administrateur au cours des cinq dernières années : Ameren Corporation. M. Oberhelman siège au conseil d'administration de la société depuis 2010.

WILLIAM A. OSBORN, 66 ans, était Président et PDG de Northern Trust Corporation (société de portefeuille multiservices) et de The Northern Trust Company (banque). Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Abbott et General Dynamics Corporation. Autres mandats d'administrateur au cours des cinq dernières années : Tribune Company. M. Osborn siège au conseil d'administration de la société depuis 2000.

EDWARD B. RUST, JR., 64 ans, est actuellement PDG et Président du conseil d'administration de State Farm Mutual Automobile Insurance Company (assurances). Il est également Président-directeur général de State Farm Fire and Casualty Company, State Farm Life Insurance Company et d'autres sociétés affiliées principales de State Farm. Il a également officié en tant que président de State Farm Mutual Automobile Insurance Company ainsi qu'en tant qu'administrateur et président de State Farm Mutual Fund Trust et State Farm Variable Product Trust. Participation actuelle à d'autres conseils d'administration : Helmerich & Payne, Inc. et McGraw-Hill Financial, Inc. M. Rust siège au conseil d'administration de la société depuis 2003.

SUSAN C. SCHWAB, 59 ans, est professeur à la University of Maryland School of Public Policy et conseillère stratégique de Mayer Brown LLP. Avant d'occuper ses fonctions actuelles, cette ambassadrice a rempli diverses fonctions, notamment : représentante au commerce des États-Unis (membre du cabinet du Président américain) et représentante adjointe au commerce des États-Unis. Autres mandats d'administrateur : FedEx Corporation et The Boeing Company. Susan Schwab siège au conseil d'administration de la société depuis 2009.

MILES D. WHITE, 59 ans, est Président-directeur général d'Abbott (produits pharmaceutiques et médicaux). Autres mandats d'administrateur : Abbott et McDonald's Corporation. M. White siège au conseil d'administration de la société depuis 2011.

Autre administrateur ayant siégé en 2014 et pris sa retraite au 31 décembre 2014

PETER A. MAGOWAN, 72 ans, était auparavant président et associé gérant (1993-2008) des San Francisco Giants (équipe de baseball des ligues majeures), ainsi que président (1980-1998), puis directeur général (1980-1993) de Safeway Inc. (détaillant de produits alimentaires). M. Magowan siégeait au conseil d'administration depuis 1993.



Notre division Secteurs de la construction a pour mission de fournir une assistance aux clients utilisant des machines dans des applications telles que les infrastructures et la construction de bâtiments. Ce secteur est notamment responsable de la stratégie commerciale, de la conception de produits, de la gestion et du développement de produits, de la fabrication, du marketing, de la vente et du service après-vente. Ce portefeuille de produits inclut des chargeuses-pelleteuses, chargeuses sur pneus compactes, petites et intermédiaires, tracteurs à chaînes de petite et moyenne taille, chargeurs compacts rigides, chargeurs tout-terrain, chargeuses à chaînes compactes, minipelles et pelles hydrauliques de petite, moyenne et grande taille, pelles sur pneus, niveleuses, certains outils de travail, tracteurs pose-canalisation, chargeuses à chaînes, compacteurs de sol intermédiaires et chargeurs à bras télescopique.

Intégration des systèmes

Conversation avec Ed Rapp, président de groupe

Q : Qu'est-ce que l'intégration des systèmes ?

R : J'aime comparer ce concept à une très bonne équipe de basketball. On peut avoir d'excellents joueurs individuels, mais l'équipe ne sera réellement performante que s'ils jouent bien ensemble. C'est la même chose avec l'intégration des systèmes dans nos machines. On peut avoir de très bons composants individuels, des moteurs, des transmissions, des circuits hydrauliques, etc., mais la clé de la réussite, c'est de parvenir à faire fonctionner ces composants de concert.

Q : Pouvez-vous nous donner un exemple ?

R : Un très bon exemple est le déploiement de la Pelle hydraulique hybride 336 Cat®. Nous avons abaissé le régime moteur (tr/min), nous l'avons compensé par une plus grosse pompe hydraulique, nous avons ajouté la technologie de vanne intelligente pour réguler la pression hydraulique, nous avons capturé l'énergie inutilisée générée par l'oscillation de la machine et nous l'avons réutilisée. Tous les composants sont bons individuellement, mais lorsqu'on intègre les systèmes, on obtient un rendement énergétique amélioré de 25 à 30 %.

Q : Pouvez-vous expliquer la différence entre la productivité de la machine et la productivité des systèmes ? Et pourquoi il est si important que Caterpillar passe de l'une à l'autre ?

R : Le travail de nos clients du monde entier nécessite rarement une seule machine. En général, nos clients ont besoin d'un système de machines. Donc, c'est la manière dont on augmente la productivité de ce système tout entier qui fait réellement la différence et qui permet d'offrir aux clients de meilleurs résultats.

Q : Qu'est-ce qu'une meilleure intégration des systèmes et une productivité accrue peuvent apporter aux clients de Caterpillar ?

R : Notre objectif est d'aider nos clients à gagner plus d'argent grâce à nos produits, nos services et nos solutions. Pour nos clients, l'intégration des systèmes sera synonyme de productivité accrue et d'utilisation des actifs améliorée, de réduction des coûts d'exploitation et d'un meilleur rendement énergétique.

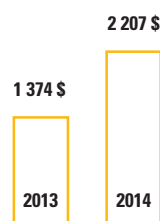
Q : Quelles sont les principales difficultés à prendre en compte pour optimiser la productivité des systèmes ?

R : Il faut que nos clients comprennent les avantages liés à l'intégration des systèmes et à une plus forte productivité. Les clients qui adoptent l'intégration des systèmes sur un parc entier de machines savent que cette solution leur apporte un avantage concurrentiel clé. Ce sont les grands gagnants de demain. Dans ce domaine, nous aurons réussi lorsque ce concept sera adopté sur le terrain, sur les chantiers, par les clients qui bâtissent des infrastructures à l'échelle mondiale. C'est comme ça que je mesurerai notre succès.

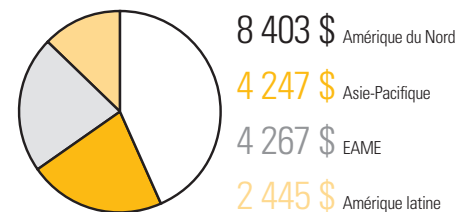
Volume (en millions de dollars)



Bénéfices du segment (en millions de dollars)



Ventes par zone géographique en 2014 (en millions de dollars)



Engagement en matière de qualité



De la conception à la livraison, les principes Lean éliminent les défauts des processus et des produits pour atteindre un niveau optimal de qualité, d'efficacité et de satisfaction client. Découvrez ce que pense l'équipe Secteurs de la construction de notre site de Victoria, au Texas, à propos de l'adoption de la culture Lean.

[▶ Cliquez ici pour regarder la vidéo](#)

La voie vers le progrès commence par la construction d'une route



James Construction Group compte sur les machines Cat® pour poursuivre son avancement sur un chantier de construction d'autoroute de grande envergure. Découvrez comment la fiabilité des produits et des services Caterpillar et la relation avec les concessionnaires contribuent au sentiment de fierté lié au travail bien fait.

[▶ Cliquez ici pour regarder la vidéo](#)



Les produits Cat® sont le ciment de la réussite d'un directeur d'exploitation de carrières en Chine

En 2012, après des années d'études et de travail en Australie, M. He Jianrong, directeur général de la division Ciment et carrières de Green Island Cement, est rentré dans son pays d'origine, la Chine, bien décidé à mettre en place certains changements. Après avoir observé que les plates-formes de travail et les routes en mauvais état de la carrière limitaient considérablement la production (sans parler d'une gestion inefficace), M. He a utilisé des machines Cat® et Cat® Connect pour améliorer de manière spectaculaire les infrastructures, la production et l'efficacité de l'exploitation.

**« DE PAR MON EXPÉRIENCE,
JE SAVAIS QUE
CATERPILLAR
POSSÉDAIT LA MEILLEURE
RÉPUTATION DU SECTEUR PARMIS
LES NOMBREUSES MARQUES DE
MACHINES DE CONSTRUCTION
PRÉSENTES SUR LE MARCHÉ ».**

Pour remédier au problème des plates-formes de travail et des pistes inadéquates, M. He a tout d'abord acheté une Niveleuse 140K Cat®. « J'avais déjà utilisé et supervisé des machines et des équipements Cat® pendant de nombreuses années », explique M. He. « De par mon expérience, je savais que Caterpillar possédait la meilleure réputation du secteur parmi les nombreuses marques de machines de construction présentes sur le marché ».

M. He a fourni des formations à ses responsables pour qu'ils puissent se familiariser avec ces nouveaux équipements. La Niveleuse 140K Cat n'a pas tardé à faire ses preuves : il a fallu seulement trois mois pour élargir et niveler la plate-forme de travail et les pistes, permettant ainsi aux tombereaux de chantier de se déplacer plus efficacement.

Avec cette nouvelle infrastructure en place, M. He s'est attelé à l'amélioration des opérations d'extraction. Pour ce faire, il a acheté neuf machines Cat supplémentaires, lesquelles forment ainsi une puissante unité. Alors que la carrière produisait jusque-là trois chargements par heure, elle a rapidement commencé à produire 4,5 chargements, soit une augmentation de la production de 50 %. Pour mieux prendre en charge l'exploitation accélérée de la carrière, le concessionnaire Cat® CEL Engineering Co., Ltd. a mis en place un entrepôt de pièces sur site et il a détaché deux ingénieurs d'entretien pour superviser les équipements et former les responsables et les conducteurs afin de gérer les problèmes éventuels.

Les produits Cat® sont le ciment de la réussite d'un directeur d'exploitation de carrières en Chine (suite)

M. He a ensuite introduit Cat® Connect pour permettre aux responsables de connaître en permanence l'emplacement, l'état et la consommation de carburant des machines en temps réel. Les services de suivi ont également réduit le temps d'immobilisation des machines et prolongé leur durée de vie. À ce jour, aucune immobilisation de machines Cat n'a été observée chez Green Island Cement. Or, il s'agit d'un facteur essentiel pour optimiser l'efficacité du travail, les niveaux de production et la qualité des produits.

Enfin, M. He est parvenu à réduire les heures de travail en s'aidant des données Cat Connect qui ont révélé une baisse de l'efficacité et une augmentation des risques de sûreté et de sécurité pendant les quarts de nuit. Aujourd'hui, le temps de travail moyen du personnel et des machines de Green Island Cement est d'environ neuf heures par jour (un temps de travail inférieur à celui de la plupart des autres carrières en Chine).

Grâce à toutes ces améliorations, la production annuelle de Green Island Cement est passée de 1 million à 3,8 millions de tonnes. En outre, la société a accru sa capacité pour pouvoir augmenter la production en cas de besoin, sans devoir embaucher d'employés supplémentaires. Green Island Cement prévoit exploiter une autre carrière à proximité, et sa production annuelle devrait atteindre 4,7 millions de tonnes. Encore un témoignage venant prouver la capacité de Caterpillar à aider les clients qui bâtissent le monde.





La division Service client et Assistance concessionnaire a pour mission de renforcer l'excellence de Caterpillar en matière de service après-vente en mettant l'accent sur les équipements de marque Cat® et sur le service client, et en assurant un développement exceptionnel de notre réseau de concessionnaires. Cette division aide les clients et les concessionnaires de diverses manières, par exemple en formant les employés à l'utilisation des machines sur les chantiers, en fournissant des pièces de rechange et un service d'assistance, et en proposant des solutions de vente en ligne et de gestion des équipements. Son portefeuille comprend aussi les produits forestiers, le matériel routier, les produits industriels et de gestion des déchets ainsi que les camions routiers à usage global. Cette division est également responsable du développement des concessionnaires et de l'administration d'un concessionnaire en propriété exclusive au Japon. Ses principaux points forts sont sa capacité à fabriquer des pièces et des composants, fournir des solutions de remanufacturation et assurer une disponibilité des pièces incomparable aux concessionnaires et aux clients du monde entier.

Flux de travaux Across the Table

Conversation avec Stu Levenick, président de groupe

Q : Pourquoi les concessionnaires sont-ils si importants pour le positionnement de Caterpillar ?

R : Pour nos clients, combiner les performances du plus grand constructeur du monde à la proximité d'un concessionnaire local, qui parle leur langue et connaît leur culture, est un avantage incomparable. Je pense que nos ingénieurs et nos fabricants sont les meilleurs du secteur. Mais ce qui nous fait vraiment sortir du lot, c'est notre réseau de concessionnaires.

Q : Qu'est-ce qui a donné l'impulsion nécessaire à l'initiative « Across the Table » ?

R : Cette initiative vise à identifier les meilleures pratiques déjà mises en place et qui fonctionnent, puis à les déployer ailleurs. Par exemple, autrefois, le rôle du concessionnaire était très local. Mais avec Internet, les attentes des clients ont évolué, et le concessionnaire doit s'adapter à ces nouveaux standards. Aujourd'hui, 40 % de nos clients font affaire avec plusieurs concessionnaires. Cela exige une stratégie d'excellence beaucoup plus rigoureuse en matière de service, afin que les clients du monde entier bénéficient de la même expérience de service.

Q : Qu'est-ce que l'initiative « Across the Table » a permis d'accomplir en 2014 ?

R : En 2014, nous avons beaucoup progressé sur tous les flux de travaux Across the Table. Et je suis ravi de la manière dont nous avançons vers nos objectifs pour l'horizon 2018. Une des principales priorités sur lesquelles nous avons réellement progressé en 2014, ce sont les plans de croissance à long terme des concessionnaires, visant à améliorer nos performances sur le marché. Les autres flux de travaux ont été principalement dirigés en interne par le réseau d'assistance à la clientèle/assistance concessionnaire au sein de Caterpillar, notamment l'intégration des pièces, la tarification des pièces et les marchés de la location et de l'occasion.

Q : Quel est le rôle de la technologie dans tout cela ?

R : Nous avons fait d'énormes progrès en matière d'ERP (Enterprise Resource Planning) et de partage des données. Nous sommes en passe de devenir l'un des premiers commerçants en ligne de notre secteur. Ensuite, il y a l'aspect télématique et distribution des solutions technologiques. Nous avons tout mis en œuvre pour sensibiliser nos clients et pour recueillir leurs commentaires.

Q : Qu'est-ce que cela signifie pour les gens du service client et de l'Assistance concessionnaire en 2015 ?

R : L'initiative Across the Table sera au cœur de la stratégie de la division Service client/Assistance concessionnaire au cours des années à venir. Elle va apporter une immense contribution à l'entreprise, à notre réseau de concessionnaires et à nos clients. Au fur et à mesure que Caterpillar va avancer, les clients bénéficieront d'une expérience nettement plus cohérente.



La méthodologie BIQ (Built In Quality, qualité intégrée) permettra au nouveau Tracteur débardeur sur pneus 555D Cat® de démarrer sur les chapeaux de roue

POTENTIELLEMENT, LES CLIENTS PEUVENT AMÉLIORER LEURS BÉNÉFICES DE

20 % SELON LA TAILLE DU TRACTEUR, PAR RAPPORT À LA SÉRIE PRÉCÉDENTE.

En 2014, nous avons lancé l'impressionnant nouveau Tracteur débardeur sur pneus 555D Cat®, qui gagne déjà du terrain dans le secteur forestier, simplement en transportant plus de bois vers la zone de déchargement, plus rapidement. C'est parce que le 555D Cat, comme toutes nos machines, a été conçu pour accroître la productivité de nos clients. Le lancement du 555D Cat ne représente pas seulement un changement majeur en matière de performance. Il a également introduit notre initiative Lean dans le segment Produits forestiers, et il a montré que ces deux éléments combinés allaient aider Caterpillar à prendre la tête du marché pour ce produit.

Chez Caterpillar, notre objectif global est de fournir des machines de qualité optimale, produites de la manière la plus sûre et la plus efficace qui soit. Pour atteindre cet objectif, nous avons déployé une approche de production optimisée (Lean), avec son principe fondamental, le principe BIQ. Le BIQ a pour but de s'assurer que les processus sont effectués correctement du premier coup, avec les bons outils, une bonne ergonomie et une formation appropriée, éliminant ainsi les travaux hors processus imprévus pour corriger les défauts. La méthodologie BIQ repose sur le principe Zéro défaut, que l'on retrouve à chaque étape du processus de fabrication. Les problèmes ou défauts éventuels rencontrés au cours du processus sont soigneusement étudiés afin de remonter jusqu'à leur source, puis ils sont éliminés.

Après un programme pilote extrêmement efficace, nous avons vu une opportunité d'introduire BIQ dans le segment Produits forestiers parallèlement au lancement du nouveau tracteur débardeur sur pneus. Ce lancement de produit nous a donné l'occasion de perfectionner le processus pour un nouveau produit sortant tout juste de la chaîne de montage.

Ce produit, le 555D Cat, est le plus gros et le plus robuste engin à quatre roues de notre gamme de produits forestiers. Il vient élargir la gamme Série D, qui passe de trois à quatre modèles. La nouvelle conception intègre le premier Moteur C7.1 Cat® conforme à la norme Tier 4-Final sur les émissions, une cabine inclinable, un ensemble de refroidissement à flux croisés et des structures entièrement redessinées. Potentiellement, les clients peuvent améliorer leurs bénéfices de 20 % selon la taille du tracteur, par rapport à la série précédente. Ce produit offre de nombreuses possibilités et nous voulons lui offrir le meilleur démarrage possible.

En nous appuyant sur ce que nous avons appris dans le cadre de notre programme pilote de production optimisée, nous avons investi dans une chaîne de montage de pointe dans notre usine de LaGrange, Ga., afin d'optimiser la fabrication des modèles de la Série D. Les principes Lean devraient améliorer la productivité et préserver la qualité de ce produit leader du marché.



**QUE CE SOIT POUR CATERPILLAR,
LES CONCESSIONNAIRES CAT®
OU LES CLIENTS, L'ACCÈS À
DES DONNÉES
COMPLÈTES ET
UTILES
PERMET À TOUS D'ÉTABLIR
DES RELATIONS PLUS SOLIDES,
D'AMÉLIORER LA FIDÉLITÉ ET
D'ACCROÎTRE LA RENTABILITÉ.**

Des données complètes et exactes débouchent presque toujours sur de meilleures décisions. Pour nos concessionnaires, cela se traduit par des informations plus pertinentes, opportunes et concrètement utiles, qu'ils peuvent exploiter pour améliorer l'expérience client. Pour nos clients, cela se traduit par des relations commerciales plus simples, et par des solutions technologiques évolutives qui fonctionnent avec des parcs de machines mixtes. Que ce soit pour Caterpillar, les concessionnaires Cat® ou les clients, l'accès à des données complètes et utiles permet d'établir des relations plus solides, d'améliorer la fidélité et d'accroître la rentabilité.

La plus grande accessibilité aux technologies et aux informations est en train de transformer la manière dont nous prenons nos décisions commerciales clés dans les secteurs que nous desservons. À terme, nous allons pouvoir suivre, contrôler et optimiser tous les aspects des produits et services grâce à la technologie. Fort de ce constat, Caterpillar a développé une stratégie de solutions technologiques (TES, Technology Enabled Solutions) pour apporter de la valeur aux entreprises et aux chantiers de ses clients.

Les technologies qui permettent la connectivité des équipements, plus le flux de données transmis par ces équipements à Caterpillar et au concessionnaire, forment le cœur de nos services connectés. En exploitant des données solides sur la clientèle, nous fournissons des chaînes de valeur d'informations utilisées pour offrir une meilleure vue d'ensemble de l'expérience des clients, en ligne et hors ligne, afin que leurs attentes soient satisfaites dans tous les domaines.

Ces données client sont stockées dans notre Customer Master Environment qui intègre les flux de données client, ce qui permet d'obtenir une vue universelle des clients de Caterpillar. L'équipe Informations client de Caterpillar, constituée d'experts, exploite ces données pour fournir aux concessionnaires des informations utiles qui les aideront à offrir un meilleur service à leurs clients et à mieux vendre. Cette approche implique de se concentrer sur les données et de les convertir en valeur pour les clients, les concessionnaires et Caterpillar.

Intégration des produits, des processus et des personnes grâce à la technologie (suite)

De ce fait, le rôle de notre réseau de concessionnaires en tant que partenaires-conseil de notre clientèle devient encore plus important. L'analyse des données permet aux concessionnaires d'aider les clients dans leurs tâches de planification, d'analyse, de prévision et autres, car ils connaissent mieux leurs partenaires d'achat, les cycles d'achat et les besoins de financement. Grâce au processus Dealer Data Integrity Process, les concessionnaires ont accès à un ensemble de services complet qui permet d'améliorer la qualité des données ; cela bénéficie à tous les aspects de notre activité, des campagnes marketing à la planification des ressources. La connectivité entre les machines des clients et les autres équipements représente la première étape vers l'établissement d'une plus grande proximité des clients, concessionnaires et équipes, et d'une meilleure intégration des produits et processus Caterpillar.

Ces relations en pleine évolution sont particulièrement apparentes dans le processus de vente. Aujourd'hui, les clients sont mieux informés que jamais. Ils sont en position de force. Ils savent ce dont ils ont besoin, ils font des recherches poussées et ils achètent comme ils veulent, où ils veulent et quand ils veulent. De plus en plus souvent, les clients « font leurs devoirs » avant d'acheter, et plus de 80 % d'entre eux commencent leur processus d'achat en ligne. La solution eBusiness Marketing Automation permet aux clients d'accéder à des contenus pertinents et ciblés, ainsi qu'à des outils d'achat, d'entretien, de financement, d'expédition, etc., qui leur font gagner du temps.

Tout comme les clients suivent l'évolution des technologies, Caterpillar continue à s'engager dans le développement et l'offre de produits haut de gamme. À l'avenir, nous allons intensifier nos efforts en vue de comprendre les clients et de leur fournir les fonctionnalités les plus importantes à leurs yeux.



Les concessionnaires Cat® mettent en commun leurs meilleures pratiques, avec leurs propres mots

En 2014, nous avons lancé l'initiative Across the Table pour donner une nouvelle dimension à ce qui constitue déjà le plus gros avantage concurrentiel de Caterpillar : son réseau de concessionnaires. Cette initiative tire son nom d'un ouvrage publié par Caterpillar en 1926, intitulé « Across the Table » (tour de table, en français), qui fournissait des informations sur la relation entreprise/concessionnaire et sur ses bénéfices pour les clients. Ce livre fait encore office de référence, car il décrit les principes fondamentaux de performance et de confiance mutuelles qui régissent la relation entre Caterpillar et ses concessionnaires. Across the Table favorise une collaboration plus profonde entre Caterpillar et ses 177 concessionnaires en partageant et en appliquant les meilleures pratiques dans l'ensemble du réseau. Ainsi, nos concessionnaires prennent des mesures dont l'efficacité a été prouvée et qui ont un sens. Découvrez comment l'initiative Across the Table permet à ces concessionnaires de donner une nouvelle dimension à leur entreprise et à leur relation avec Caterpillar.

[▶ Cliquez ici pour regarder la vidéo](#)



Satisfaire la demande énergétique

Conversation avec Jim Umpleby, président de groupe

La division Énergie et transport a pour vocation d'aider les clients des secteurs du pétrole et du gaz, de la production d'énergie et dans les applications maritimes, ferroviaires et industrielles, notamment par le biais des machines Cat®. Son portefeuille de produits et de services comprend les moteurs alternatifs, les groupes électrogènes, les systèmes de propulsion maritimes, les turbines à gaz et les services associés, les locomotives diesel-électriques et autres produits et services ferroviaires.

Q : Qu'est-ce qui vous enthousiasme à propos de l'avenir dans le domaine de l'énergie et du transport ?

R : La croissance économique des pays en développement est en train d'accroître la demande d'énergie, d'infrastructures et de transport au niveau mondial. Cette tendance devrait durer plusieurs décennies. Caterpillar et ses concessionnaires sont très bien placés pour aider les clients à satisfaire ces demandes croissantes. Notre avenir à moyen et long termes au sein de la division Énergie et transport est absolument radieux.

Q : Comment les solutions Énergie et transport de Caterpillar aident-elles les clients à satisfaire les besoins croissants en énergie ?

R : Nos produits sont utilisés dans une grande partie de la chaîne de valeur du pétrole et du gaz, y compris dans les applications de forage en mer et sur terre, l'entretien des puits, la production de pétrole et de gaz et la transmission du gaz naturel par gazoduc. Nos moteurs alternatifs et nos groupes turbogénérateurs fournissent une alimentation principale et de secours en utilisant du carburant diesel, du gaz naturel et des combustibles alternatifs pour un large éventail d'applications client.

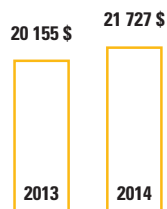
Q : Pouvez-vous nous donner des exemples d'innovations dans le domaine de l'énergie et du transport ?

R : Nous prenons en charge une vaste gamme de sources d'énergie, notamment le gaz naturel, le diesel et les combustibles alternatifs, et nous innovons continuellement pour offrir des solutions plus efficaces et plus économiques. Nous sommes en train de développer des solutions à base de gaz naturel liquéfié (GNL) pour le secteur ferroviaire, le secteur maritime et le secteur minier. Notre Moteur 3500, utilisé pour l'exploration et la production du gaz naturel, est maintenant adapté sur les machines pour permettre la prise en charge de deux combustibles, à savoir le diesel et le gaz naturel. Caterpillar Marine a développé un système de propulsion Twin Fin primé qui améliore le rendement énergétique et la fiabilité des navires.

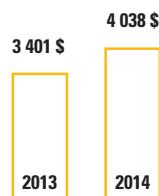
Q : Comment Caterpillar contribue au développement durable dans le secteur de l'énergie ?

R : Nos produits sont utilisés dans un large éventail d'applications durables et respectueuses de l'environnement. Par exemple, on peut citer le gaz de cokerie en Chine : nos groupes turbogénérateurs à gaz Solar brûlent le gaz de cokerie dérivé de la fabrication de l'acier. Ce processus permet de réduire la quantité de gaz de cokerie rejeté dans l'atmosphère, tout en produisant de l'électricité. Autre exemple : la récente mise en service de 12 grands moteurs Cat® fonctionnant au gaz naturel afin de fournir une alimentation de secours à plusieurs parcs éoliens dans le Kansas. Lorsque le vent ne souffle pas dans le sud-ouest du Kansas, nos groupes électrogènes utilisent du gaz naturel pour fournir une alimentation de 110 mW à 200 000 foyers. Des milliers de mégawatts sont également produits par les moteurs Cat® fonctionnant au gaz de décharge, au gaz de digesteur ou au méthane de mine de charbon.

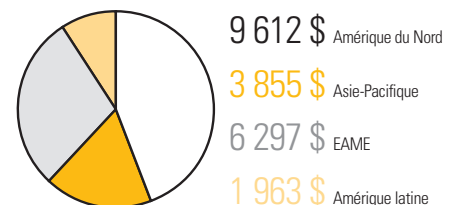
Volume (en millions de dollars)



Bénéfices du segment (en millions de dollars)



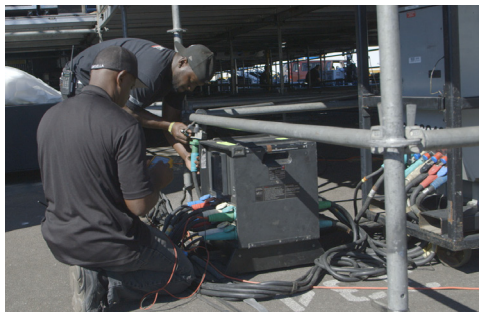
Ventes par zone géographique en 2014 (en millions de dollars)





Les solutions Intellitrain® gardent le rendement énergétique sur les rails

CES DEUX INNOVATIONS
DISTINCTES, COMBINÉES
À LEADER, PERMETTENT
**D'ÉCONOMISER
DU CARBURANT**
ET DE RÉDUIRE LES ÉMISSIONS



Le saviez-vous ?

Life Is Beautiful est un festival musical, culinaire, artistique et pédagogique qui se tient chaque année en plein cœur de Las Vegas. En 2014, près de 90 000 personnes ont participé à cet événement, qui se déroule sur trois jours. Découvrez pourquoi Cat® Entertainment Services est sollicité chaque année pour fournir l'alimentation sûre, fiable et « invisible » qui permet au festival d'occuper le devant de la scène.

👉 [Cliquez ici pour regarder la vidéo](#)

Dans le secteur ferroviaire, le carburant est le plus gros poste de dépense, après les rémunérations et les avantages sociaux. Généralement, le conducteur d'une locomotive décide quand faire fonctionner sa locomotive à son niveau de puissance maximale (où le rendement énergétique des moteurs diesel est le plus élevé) et quand freiner. La difficulté est la suivante : passer du temps dans une position de l'accélérateur élevée, puis freiner rapidement, peut gaspiller du carburant. Cependant, si l'on passe plus de temps dans une position basse ou intermédiaire de l'accélérateur, le rendement énergétique du moteur diesel est inférieur. Pour régler ce problème, Electro-Motive Diesel (EMD) s'est allié au fournisseur de systèmes de commande ferroviaires New York Air Brake (NYAB) pour lancer deux nouveaux systèmes de commande automatiques qui contribuent à réduire la consommation de carburant des clients du secteur ferroviaire.



Possédant déjà le statut d'équipement standard dans le secteur ferroviaire, LEADER, le système de gestion ferroviaire de NYAB, calcule le mode de fonctionnement le plus écoénergétique et invite les techniciens à accélérer ou à freiner. Dans le cadre de l'ensemble de solutions ferroviaires Intellitrain, EMD et NYAB ont développé conjointement le système Intellitrain® PilotAssist pour intégrer LEADER au système de commande de locomotive d'EMD. Grâce à PilotAssist, les commandes d'accélération et de freinage dynamique émises par LEADER peuvent être appliquées de manière autonome par le système de commande de locomotive d'EMD. PilotAssist fonctionne de concert avec les commandes calculées de LEADER, ce qui permet de réaliser des économies de carburant supplémentaires.

En combinaison avec PilotAssist, le nouveau logiciel EMD SmartConsist® 2.0 tente automatiquement de faire fonctionner certaines locomotives appartenant à un groupe connecté, ou « rame », à plein régime, puis de laisser les autres locomotives tourner au ralenti, afin d'obtenir une accélération effective intermédiaire pour l'ensemble du groupe. Ces deux innovations distinctes, combinées à LEADER, permettent d'économiser du carburant et de réduire les émissions de ces locomotives. Sur les unités EMD™ récentes, ces innovations permettent de réduire considérablement les dépenses.



Des traversiers rapides équipés de la solution DGB™ : une superbe victoire pour Rio 2016

« LA NOUVELLE SOLUTION À DEUX COMBUSTIBLES DE CAT MARINE S'APPUIE SUR LA DURABILITÉ ÉPROUVÉE DU

MOTEUR DIESEL 3500,

TOUT EN OFFRANT AUX CLIENTS UNE PLUS GRANDE FLEXIBILITÉ DANS LE CHOIX DES CARBURANTS ET UNE MEILLEURE REDONDANCE D'ALIMENTATION POUR FONCTIONNER AU DIESEL OU AU GAZ »

À chaque édition, les Jeux Olympiques attirent des talents du monde entier, souvent avec des résultats époustouflants. Dans le même esprit, les Jeux Olympiques d'été de 2016, qui auront lieu à Rio de Janeiro au Brésil, comporteront des traversiers rapides Assessoria Transporte Aquaviario conçus par Coco Yachts Holland B.V. aux Pays-Bas, construits par Afai Southern Shipyards en Chine et équipés des premiers Groupes électrogènes maritimes 3512C Cat® avec Dynamic Gas Blending™ (DGB™), produits à Lafayette, Ind., aux États-Unis.

Au total, 28 groupes électrogènes Cat® seront installés sur sept traversiers rapides à coque en aluminium, avec 14 Groupes électrogènes Cat 3512 (délivrant chacun une puissance nominale de 1 550 eKW à 60 Hz) et 14 groupes électrogènes Cat C9, fournissant respectivement une alimentation principale et une alimentation auxiliaire.

Un traversier sera équipé de la nouvelle solution DGB de Caterpillar Marine, basée sur la très populaire application à deux combustibles pour forage terrestre introduite en 2012. Cette solution à deux combustibles, qui fonctionne au gaz naturel comprimé (GNC), est idéale pour les applications à grande vitesse.

La solution DGB Cat 3512 comporte un système de gaz à basse pression avec un taux de substitution du gaz maximum de 70 % sur une large plage de charge. Le groupe électrogène conforme IMO II offre une puissance nominale, une réponse transitoire et un intervalle entre les révisions générales similaires à ceux d'un moteur diesel. Les utilisateurs peuvent réaliser des économies de carburant considérables grâce à un facteur de charge et à un taux de substitution exceptionnels.

« La nouvelle solution à deux combustibles de Caterpillar Marine s'appuie sur la durabilité éprouvée du Moteur diesel 3500, tout en offrant aux clients une plus grande flexibilité dans le choix du carburant et une meilleure redondance d'alimentation pour fonctionner au diesel ou au gaz », explique Jason Spear, ingénieur définition produit chez Caterpillar Marine.

Les six autres traversiers sont en cours de construction. Ils pourront être équipés pour intégrer les kits DGB dans la salle des moteurs ultérieurement. Chaque traversier sera doté d'une propulsion diesel-électrique (DEP, Diesel-Electric Propulsion) avec des propulseurs azimutaux et des salles de moteurs identiques.

« Assessoria Transporte Aquaviario pourra non seulement optimiser l'efficacité de ses navires équipés des solutions à deux combustibles Caterpillar Marine, mais aussi naviguer en toute confiance grâce au service après-vente que seul Caterpillar est capable de fournir », souligne Chris Chenette, responsable valeur produit chez Caterpillar Marine.



Caterpillar Enterprise System Group (CESG) regroupe les processus stratégiques et les groupes de support en vue de perfectionner nos capacités de production et de chaîne de valeur à travers le monde. Le groupe favorise et soutient la stratégie mise en place pour atteindre l'excellence d'entreprise en collaborant de manière approfondie avec les activités stratégiques afin d'aligner l'entreprise, promouvoir les actions nécessaires et obtenir des résultats exceptionnels.

Excellence d'entreprise

Conversation avec Dave Bozeman, vice-président senior

Q : Comment la stratégie d'excellence d'entreprise s'aligne-t-elle sur la stratégie globale de l'entreprise ?

R : L'excellence d'entreprise pousse notre processus de commande à la livraison encore plus loin en nous permettant de faire encore mieux ce que nous faisons déjà très bien. Pour l'entreprise en général, la stratégie Excellence d'entreprise va permettre à Caterpillar d'aller encore plus loin dans la discipline et l'exécution. Elle constituera un avantage concurrentiel sur le long terme.

Q : Quelle valeur le réseau d'approvisionnement mondial apporte-t-il à la stratégie Excellence d'entreprise ?

R : Caterpillar est présent dans plus de 180 pays à travers le monde. Le fait d'avoir un modèle de réseau lié à notre stratégie logistique globale nous donne une excellente visibilité sur notre chaîne de valeur et nous permet de placer nos stocks là où il faut et quand il faut. Notre réseau ne fera que se renforcer au fil du temps et continuera à représenter un avantage concurrentiel pour Caterpillar.

Q : Comment la stratégie Excellence d'entreprise peut-elle aider une entreprise ?

R : Tout commence avec le client et avec la compréhension de ses exigences et de ses besoins. Nous déterminons quand et comment le client veut son produit et nous adaptons notre logistique, nos usines et nos fournisseurs en conséquence pour satisfaire à ses exigences. Au final, cela améliore la rapidité et le flux d'approvisionnement des produits jusqu'à nos clients. De cette façon, nos clients sont ravis, nos bénéfices et nos retours sur ventes augmentent, et nous réduisons nos stocks, ce qui améliore notre flux de trésorerie global. Lorsqu'on part du client, on aboutit à une situation gagnant-gagnant.

Q : Comment Caterpillar exploite-t-elle la méthodologie Lean avec la stratégie Excellence d'entreprise ?

R : La méthodologie Lean nous permet d'aller encore plus loin dans la discipline et l'exécution, afin d'assurer une certaine stabilité dans nos usines et nos bureaux. Tout part de notre engagement en faveur d'une culture de qualité intégrée. Cela signifie refuser de laisser passer le moindre défaut, qu'il concerne un produit ou un processus. Cela demande une parfaite compréhension de l'objectif à atteindre pour chaque tâche et à chaque étape. Qu'il s'agisse de tâches administratives ou de construire les meilleures machines du monde, la qualité intégrée est à la base de tout, et nos employés sont la clé pour appliquer ce concept.



Rendre le groupe Caterpillar plus compétitif

Faits importants pour Excellence Enterprise en 2014

- Solide compréhension des besoins de service des clients par produit, par région
- Neuf nouveaux programmes pilotes dirigés par quatre équipes pilotes axées sur la chaîne de valeur
- Simplification dans l'ensemble des pilotes... passant par une configuration rationalisée
- Poursuite des efforts Lean... avec plus de 50 déploiements
- Développement de la division Réseau d'approvisionnement mondial... pour une meilleure visibilité

La force motrice de l'excellence d'entreprise

Les clients de Caterpillar exigent la meilleure expérience possible. Ils attendent de nous que nous leur fournissions des produits de qualité, aux prix et conditions de disponibilité conformes à leurs besoins quotidiens. Dans le cadre de notre engagement visant à améliorer continuellement l'expérience client, une nouvelle initiative, Enterprise Excellence, a été lancée en 2014. Elle représente la vision globale de Caterpillar pour son activité de bout en bout.

La stratégie mise en place pour atteindre l'excellence d'entreprise a été élaborée par un groupe de dirigeants responsables des gammes de produits et de services clés de Caterpillar. Enterprise Excellence exige que Caterpillar se rapproche encore plus de ses clients pour mieux comprendre le marché et les besoins de service de nos clients. Caterpillar exploite donc les données client pour mieux aligner les processus stratégiques et les groupes de support afin d'améliorer encore plus l'activité de bout en bout de Caterpillar. Cette stratégie implique également de faire des efforts pour fournir des produits de la plus haute qualité possible en implémentant une transformation Lean et en renforçant les processus fondamentaux dans l'ensemble de l'entreprise.

Les efforts en cours visent à rendre le groupe Caterpillar plus connecté, plus réactif et plus compétitif. Pour que nos employés soient fiers de travailler chez Caterpillar. Pour que nos clients puissent compter sur Caterpillar. Et pour que nos actionnaires aient confiance en Caterpillar.



**NOUS ALLONS LIVRER
NOS PRODUITS
COMME LES
CLIENTS LE
SOUHAITENT...
QUAND ILS LE SOUHAITENT...**

Les attentes des clients de Caterpillar sont élevées. Si nous ne répondons pas à ces attentes, cela peut avoir un impact direct sur l'entreprise. En recueillant, en analysant et en appliquant les commentaires des clients, nous pouvons éviter ces situations.

Nous recueillons leurs commentaires grâce à un processus appelé retour de marché. Il s'agit d'une composante essentielle de la stratégie visant à atteindre l'excellence d'entreprise. En 2014, Caterpillar a poussé cette approche encore plus loin. Grâce à des retours d'informations solides de la part du marché, comme les caractéristiques, les performances et les offres spécifiques que nos clients attendent de nous, Caterpillar peut définir plus précisément sa promesse de service client et exploiter ces données pour aligner les processus stratégiques et les groupes de support qui améliorent son activité de bout en bout.

« J'ai observé un grand changement dans le domaine de la communication », remarque Dino Colbourne de Shell Albian, un client du secteur des sables pétrolifères. « J'ai vu des ingénieurs de Caterpillar venir nous voir à plusieurs reprises pour nous demander notre avis, car nous sommes des clients de longue date. Nous sommes leurs plus anciens clients dans la région, et je trouve ça très bien qu'on nous demande d'aider à améliorer les produits. »

En appliquant cette approche dite du retour de marché, Caterpillar a identifié l'existence de différents segments de demande selon les occasions d'achat spécifiques. En conséquence, Caterpillar est en train de revoir ses processus de la commande à la livraison afin d'offrir l'agilité et la flexibilité requises pour répondre systématiquement aux attentes des clients. Ce faisant, nous allons livrer nos produits aux clients comme ils le souhaitent, quand ils le souhaitent, et tenir notre promesse de service à la clientèle.



Des processus solides pour des résultats solides

Capacités fondamentales

Processus et lignes directrices pour une réussite durable.

- Promesse de service client
- Stratégies produits
- Réseau d'approvisionnement mondial
- Transformation Lean
- Stratégie systèmes commerciaux
- Gouvernance

Toutes les entreprises du monde suivent des processus et des lignes directrices spécifiques pour une réussite durable. Chez Caterpillar, nous appelons ces processus des « capacités fondamentales ». Et nous nous engageons à renforcer nos capacités fondamentales pour atteindre l'excellence d'entreprise.

Une capacité fondamentale clé de Caterpillar réside dans son réseau d'approvisionnement mondial. En 2014, Caterpillar a créé ce réseau en fusionnant ses équipes Approvisionnement et Logistique. Le résultat est une équipe au sein de Caterpillar concentrée sur l'excellence en matière d'approvisionnement, sur la visibilité et sur l'amélioration de l'efficacité de la commande à la livraison.

Le réseau d'approvisionnement mondial suit les commandes, les expéditions, les livraisons et les inventaires dans l'ensemble du groupe Caterpillar. Il se compose de fournisseurs internes et externes, de centres de distribution, de postes de consolidation et de déconsolidation et de pièces de rechange. Tous ces domaines apportent leur savoir-faire pour créer un réseau de valeur solide.

La mission du réseau d'approvisionnement mondial est de fournir la bonne pièce de qualité ou le bon service, au bon moment, en provenance du bon fournisseur, en suivant le bon plan, pour optimiser le coût total. Le réseau favorise des décisions proactives factuelles dans le domaine de l'approvisionnement et de la logistique. Il offre un avantage concurrentiel non négligeable à Caterpillar et à ses clients.



Le pouvoir de la perfection



L'inspecteur Henry Rogers et le chef d'équipe Terry Boone inspectent un tracteur sur une passerelle de contrôle qualité du site d'East Peoria, dans l'Illinois.

On parle de tracteur parfait quand une machine est lancée sur la chaîne de montage et est complètement assemblée, sans aucun défaut, du début à la fin. Caterpillar vise la perfection. Notre société est réputée pour fournir des produits et des services de haute qualité. En 2014, cet objectif de perfection a commencé à prendre forme. Des tracteurs Cat® parfaits ont commencé à sortir des chaînes de montage dans le monde entier.

Comment Caterpillar atteint ce niveau de perfection ? La réponse réside dans le concept Lean.

Chez Caterpillar, la méthodologie Lean est fondée sur une exécution disciplinée pour éliminer le gaspillage et favoriser les efficacités. Elle repose sur des fondations solides : 6 Sigma et le Caterpillar Production System (CPS). Cette méthodologie, introduite en 2013, a pris de l'ampleur en 2014 et a été déployée plus de 50 fois dans toute l'entreprise.

Le premier principe Lean est le principe « Built-in Quality » (qualité intégrée) ou BIQ. Il veut que chaque personne qui travaille sur chaque processus produise une qualité incontestable à toutes les étapes du travail. Nous ne pouvons laisser passer aucun défaut, même petit ou en apparence insignifiant.

Le site Caterpillar d'East Peoria, dans l'Illinois, a célébré son premier tracteur parfait au début de l'année 2014. La méthodologie Lean porte ses fruits grâce à l'enthousiasme et à l'implication indéfectibles des employés. « Les employés tirent une grande fierté de ce qu'ils produisent. Ils ont l'amour du travail bien fait », note Terry Boone, chef de l'équipe de production. « Notre ressource la plus précieuse, c'est notre équipe. Ce sont les membres de notre équipe qui font notre succès. »

L'élimination des défauts n'est qu'un aspect de la méthodologie Lean. Cette méthodologie améliore également la sécurité des environnements de travail et le flux de traitement, ce qui à terme améliore la disponibilité des produits pour les clients. En outre, le parcours Lean de Caterpillar ne concerne pas uniquement la production. De nombreux domaines fonctionnels de Caterpillar font intervenir au quotidien des processus métiers et appliquent la méthodologie Lean pour produire un travail parfait et rendre Caterpillar plus connecté, plus réactif et plus compétitif.

Le pouvoir de la perfection (suite)

Capitaliser sur le succès

Un travail parfait est possible chez Caterpillar grâce à une approche d'amélioration continue qui a commencé avec 6 Sigma, le Caterpillar Production System et maintenant la méthodologie Lean. Caterpillar a introduit sa méthodologie Lean en 2013.

6 Sigma standardise les méthodologies de résolution des problèmes en utilisant des faits et des données. Le Caterpillar Production System confère à Caterpillar un langage commun et promeut les améliorations par le biais d'indicateurs de mesure concernant le Personnel, la Qualité, la Vitesse et les Coûts. Le concept Lean est l'exécution disciplinée nécessaire pour éliminer le gaspillage et favoriser les efficacités.



Dépasser les attentes

Conversation avec Brad Halverson, président de groupe et directeur financier

Q : Comment décririez-vous les résultats financiers de Caterpillar en 2014 ?

R : En 2014, nous avons été confrontés à un environnement difficile d'un point de vue économique. En conséquence, le chiffre d'affaires de Caterpillar est resté relativement stable. Malgré une baisse des ventes de près de 3 milliards de dollars (soit plus de 20 %) dans le segment Secteurs des ressources, il y a eu des points positifs. 2014 a été une très bonne année pour le segment Énergie et transport, avec des ventes et des bénéfices record. En outre, même si elles ont été inférieures aux pics précédents, les ventes du segment Secteurs de la construction ont augmenté d'environ 4 %, avec une nette hausse des bénéfices. Malgré la quasi-stabilité du chiffre d'affaires de l'entreprise en 2014, la bonne exécution opérationnelle de nos employés a permis de dégager un bénéfice par action supérieur de 5,88 \$, soit une hausse de 0,13 \$ par rapport à 2013. Et, si l'on exclut les coûts de restructuration, le bénéfice par action en 2014 s'élève à 6,38 \$, soit une augmentation de 0,41 \$ par rapport à 2013.

Le segment Produits financiers a pour vocation de proposer des financements aux clients et aux concessionnaires pour l'achat et la location d'équipements Cat® et d'équipements d'autres marques, ainsi que pour les ventes de produits Cat® aux concessionnaires. Les plans de financement comprennent notamment des contrats de location-exploitation et de location-financement, des contrats de vente à paiement échelonné, des prêts de fonds de roulement et des plans de financement des stocks. Ce secteur propose également divers types d'assurances aux clients et aux concessionnaires pour faciliter l'achat ou la location d'équipements. Le segment Services d'entreprise a pour vocation de fournir à Caterpillar des ressources commerciales et humaines et d'assurer les services technologies de l'information, comptabilité et finances, remplissant ainsi la fonction de ressource d'entreprise pour les activités commerciales.

Malgré les conditions économiques généralement difficiles, je suis satisfait de nos accomplissements en 2014. Nous avons continué à appliquer et à exécuter notre modèle commercial. Grâce au travail acharné de notre personnel en partenariat avec nos concessionnaires, nous avons fourni à nos clients des produits de meilleure qualité et nous avons encore gagné des parts de marché en 2014, ce qui marque la quatrième année consécutive d'amélioration. Nous avons également enregistré un pourcentage nettement supérieur de livraisons des concessionnaires financées par le biais de Cat Financial, marquant ainsi la deuxième année consécutive d'amélioration dans ce domaine. Ces efforts, combinés à une concentration sur la gestion des coûts, nous ont permis de réduire nos coûts structurels, d'améliorer notre flexibilité des coûts et d'atteindre nos objectifs en termes de bénéfice d'exploitation.

Q : Comment décririez-vous l'état de notre bilan et de nos performances de trésorerie en 2014 ?

R : Nous continuons à investir dans les futures opportunités de croissance, nos usines et la recherche et le développement, ce qui est absolument essentiel pour notre réussite à long terme. Nous pouvons faire ces investissements grâce à la solidité de notre bilan. Il s'agit du résultat direct des efforts consentis pour améliorer notre bilan et notre flux de trésorerie depuis plusieurs années. Le segment Machinerie, Énergie et Transport (ME&T) a généré un flux de trésorerie d'exploitation de 7,5 milliards de dollars en 2014, ce qui représente le troisième meilleur résultat dans l'histoire de l'entreprise. Notre coefficient d'endettement dans le segment ME&T, qui s'élève à 37,4 %, est tout à fait conforme à nos objectifs, et le coefficient d'endettement net des 6,3 milliards de dollars de trésorerie ME&T est très bon, à 18 %. Nous avons consolidé notre position financière et le rendement a été partagé avec les actionnaires, via une augmentation de 17 % de nos dividendes trimestriels et via les 4,2 milliards de dollars d'actions que nous avons rachetées au cours de l'année.

Q : Sur quoi les employés doivent-ils se concentrer en 2015 pour aider Caterpillar à atteindre ses objectifs ?

R : Comme toujours, il faut commencer par la sécurité. En 2014, notre sécurité s'est améliorée par rapport à 2013, donc faire de Caterpillar un lieu de travail encore plus sûr en 2015 est un bon point de départ.

Au niveau opérationnel, nous nous attendons à une autre année difficile en 2015, avec une baisse prévue du chiffre d'affaires d'environ 5 milliards de dollars par rapport à 2014, en raison de la croissance relativement lente prévue pour l'économie mondiale et des cours des matières premières, qui restent faibles. C'est pourquoi nous allons devoir rester très concentrés sur la maîtrise des coûts. Malgré ces défis, j'ai hâte d'être en 2015, car nous avons pris un élan considérable en termes de maîtrise des coûts grâce à nos initiatives Lean. Nous avons prouvé que nous sommes capables de surmonter les moments difficiles, et je suis sûr que ce sera encore le cas en 2015.

Dépasser les attentes (suite)

Conversation avec Brad Halverson, président de groupe et directeur financier

Le développement du leadership sera aussi un enjeu critique en 2015 et jettera les bases d'une réussite pérenne sur le long terme. En 2014, nous avons modernisé l'ensemble de notre stratégie de leadership (L.E.A.D.) pour inclure un curriculum basé sur de nouvelles valeurs, et nous avons formé de nouveaux partenariats pour faciliter l'exécution de nos programmes en 2015. Lorsqu'on sait que plus de la moitié de nos employés ont moins de 10 ans d'ancienneté dans l'entreprise, on comprend pourquoi il est absolument vital d'investir dans le développement du leadership.

Q: Comment caractériseriez-vous la position de Caterpillar pour l'avenir ?

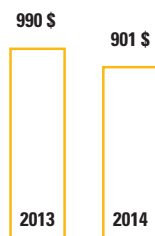
R: Nous sommes incroyablement bien positionnés pour le long terme. Nous continuons à nous positionner dans les bons secteurs. Le monde a besoin de ce que nous rendons possible : l'énergie, les infrastructures et le développement durable. Dans tous ces domaines, le monde va devoir relever des défis majeurs dans les années qui viennent, et nous avons les solutions. La population mondiale augmente, les classes moyennes sont de plus en plus nombreuses, les besoins en énergie augmentent et les marchés en voie de développement ont besoin d'infrastructures tandis que les marchés développés ont besoin de les moderniser. Il y a beaucoup d'opportunités pour Caterpillar et ses clients !

Lorsque nos secteurs seront repartis à la hausse, nous serons bien placés pour profiter des améliorations opérationnelles et structurelles que nous avons mises en place ces dernières années et nous récolterons aussi les fruits de nos investissements dans la recherche et le développement. Nous devrions être fiers de ce que nous avons accompli en ces temps difficiles et nous devrions envisager l'avenir avec enthousiasme.

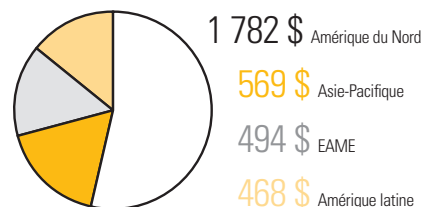
Revenus (en millions de dollars)



Bénéfices du segment (en millions de dollars)



Revenus par zone géographique en 2014 (en millions de dollars)



*Les graphiques illustrent les performances financières du segment Produits financiers.



Renforcer la valeur offerte aux actionnaires sur le long terme

POUR L'ANNÉE ENTIÈRE,

**AVEC
4,2 MILLIARDS
DE DOLLARS**

EN RACHAT D' ACTIONS ET

**1,6 MILLIARD
DE DOLLARS**

EN DIVIDENDES VERSÉS, 2014 A ÉTÉ
UNE ANNÉE RECORD EN TERMES DE
REMBOURSEMENT DE CAPITAL.

En 2014, Caterpillar a fêté les 85 ans de sa cotation à la Bourse de New York, un jalon dans notre héritage d'exécution stratégique, de performances opérationnelles et de retour de valeur pour nos actionnaires. Notre solidité financière constante nous a permis de résister à la nature cyclique du marché année après année, et d'investir à long terme. Notre stratégie d'entreprise prévoit des indicateurs spécifiques qui nous aident à mesurer ce succès. Un bilan solide, une notation de crédit « A moyen » stable et un flux de trésorerie robuste sont autant de facteurs qui démontrent notre solidité financière et nos capacités.

La capacité de Caterpillar à générer du flux de trésorerie, à accéder aux crédits et à émettre des dettes sur les marchés financiers permet de soutenir les opérations, de financer les déploiements de fonds prioritaires et d'assurer une certaine sécurité en cas de difficultés. En 2014, Caterpillar Inc. a émis 2 milliards de dollars d'obligations américaines avec des échéances de 10 ans, 30 ans et 50 ans, à des taux bas. Lorsque les prêteurs potentiels évaluent la solvabilité d'une entreprise, les bilans fournissent un instantané de la santé financière de base de l'entreprise. Ils indiquent si la société peut gérer les hausses et baisses ordinaires de son chiffre d'affaires, en continuant à payer ses factures. En ce qui nous concerne, nous avons terminé 2014 avec un bilan solide et de bonnes notes de crédit. En 2014, le bénéfice par action était de 5,88 \$. Si l'on exclut les coûts de restructuration, le bénéfice par action était de 6,38 \$, en hausse de 7 % par rapport à 2013, malgré la croissance économique plus faible que prévue dans le monde et un chiffre d'affaires relativement stable.

Nos priorités en termes d'utilisation de la trésorerie consistent notamment à récompenser nos actionnaires en rachetant des actions ordinaires et en leur versant des dividendes. En janvier 2014, nous avons annoncé l'exécution de notre programme de rachat d'actions de 7,5 milliards de dollars qui avait été approuvé en 2007. Par la suite, le Conseil d'administration a approuvé un nouveau programme de rachat d'actions de 10 milliards de dollars qui expirera le 31 décembre 2018. Pour l'année entière, avec 4,2 milliards de dollars en rachat d'actions et 1,6 milliard de dollars en dividendes versés, 2014 a été une année record en termes de remboursement de capital. Nous avons clairement montré notre détermination à fournir des retours élevés à nos actionnaires.

Notre perspective à long terme reste optimiste, car la diversité et l'étendue géographique de nos activités, la demande croissante pour les produits et services de nos clients, notre discipline financière et notre force opérationnelle sont autant de raisons d'avoir entièrement confiance en la capacité de Caterpillar à obtenir de bons résultats et à récompenser continuellement ses actionnaires.



U.S. Manufacturing Day, source de fierté et de possibilités

U.S. Manufacturing

12,5 % du PIB¹

Contribution économique de 2,08 trillions de dollars en 2013¹

9 % de la main-d'œuvre directement employée¹

1 emploi sur 6 pris en charge dans le secteur privé¹

1,32 \$ ajouté à l'économie par dollar dépensé¹

2/3 de tous les efforts du secteur privé en R&D (favorise l'innovation plus que n'importe quel autre secteur)¹

90 % des brevets proviennent du secteur manufacturier²

¹ Source : National Association of Manufacturing

² Source : U.S. Department of Commerce

Autumn Cohan, une élève de 5^e de Decatur, dans l'Illinois, règle l'ensemble moteur de sa « moto-brosse », une tête de brosse à dents avec un moteur fixé dessus, qu'elle a conçue pour ramasser un tas de riz. La moto-brosse se déplace en faisant des cercles, mais Autumn voudrait qu'elle se déplace en ligne droite. « Ce n'est pas aussi facile que ça en a l'air », affirme la fillette.

Autumn, qui veut devenir architecte, est l'une des 80 collégiennes choisies pour visiter l'usine Caterpillar de Decatur en octobre 2014 dans le cadre de l'opération « Introduce a Girl to Engineering Day » (journée de présentation du monde de l'ingénierie aux jeunes filles). Les fillettes ont passé la journée à s'entretenir avec des femmes ingénieurs chez Caterpillar et à découvrir les compétences et les capacités de réflexion dont elles auront besoin pour travailler dans l'ingénierie.

Cet événement n'était qu'un parmi d'autres organisés tout au long du mois d'octobre en conjonction avec le National Manufacturing Day, un événement annuel qui a lieu le premier vendredi d'octobre et qui donne l'occasion aux fabricants américains de célébrer et de présenter le potentiel de la fabrication moderne et d'éveiller l'intérêt des jeunes pour les professions du secteur de la fabrication.

En 2014, les sites américains de Caterpillar ont accueilli plus de 200 événements dans 38 États. Plus de 25 000 employés ainsi que des milliers de proches, dirigeants locaux, formateurs et étudiants y ont participé. Les activités variaient selon les sites, avec notamment des portes ouvertes et des visites, des démonstrations, des piques-niques et des repas, des jeux et des expériences pratiques autour de la fabrication. Mais le thème était le même partout : les employés travaillant dans la partie fabrication de Caterpillar sont valorisés pour leurs compétences et leur savoir-faire, et leurs professions ont un impact considérable sur l'entreprise.

La fabrication est le cœur de métier de notre entreprise et favorise une innovation continue. Aujourd'hui, par exemple, les fabricants sont en train de vivre une révolution durable. Ils innovent et s'améliorent constamment pour accroître la sécurité des produits et des installations, tout en utilisant moins d'énergie, moins d'eau et en générant moins de déchets. La technologie joue aussi un rôle de plus en plus important. Les fabricants américains sont au premier plan de ces efforts. Ils représentent deux tiers de tous les investissements dans la recherche et le développement du pays (plus que n'importe quel autre secteur) et possèdent plus de 90 % de tous les brevets américains.

U.S. Manufacturing Day (suite)

Nos clients bâtissent littéralement le monde. Ils ne peuvent pas se passer du travail et du savoir-faire des hommes et des femmes qui conçoivent et produisent les moteurs et équipements Cat® fiables et durables. Il nous incombe de nous assurer qu'ils sont appréciés à leur juste valeur et qu'ils sont préparés à affronter la concurrence sur la scène internationale. Pour ce faire, nous nous efforçons d'encourager l'éducation dans les secteurs technologiques vitaux et hautement qualifiés, et de cultiver un environnement où l'innovation est récompensée et peut prospérer.

Caterpillar s'engage pour la réussite continue de ses sites de production, pour la plupart basés aux États-Unis, un marché que nous considérons comme l'économie manufacturière la plus solide, la plus grande et la plus productive du monde.

▶ [Regardez une brève vidéo sur le secteur de la fabrication moderne. Caterpillar aujourd'hui.](#)

Honorer ceux qui ont passé leur vie à bâtir le monde



Betty Reed gagnait 75 cents par jour comme baby-sitter lorsqu'elle a postulé au poste d'assembleur général pour la filiale de Caterpillar Solar Turbines. Elle a décroché le poste et a pu travailler aux côtés de son mari, de son frère et de son cousin. C'était en 1942. Aujourd'hui, Betty travaille toujours comme affûteur-outilleur à l'usine Solar de San Diego.

Avec Charlie Pittman, un mécanicien de maintenance employé à l'usine Caterpillar d'East Peoria, Betty a reçu une médaille marquant ses 65 ans de service et elle fait l'objet d'un documentaire vidéo diffusé dans le cadre de l'exposition « Manufacturing Traditions » organisée au Caterpillar Visitors Center. Cette exposition venait couronner les presque 90 ans d'existence de Caterpillar dans le monde de la fabrication et avait notamment pour but de mettre à l'honneur les gens qui ont rendu cet exploit possible.

« La fabrication est le cœur de métier de notre entreprise », déclare Kathryn Spitznagle, Responsable du Caterpillar Visitors Center. « Nous espérons que les visiteurs s'imprégneront de la tradition du secteur manufacturier et qu'ils comprendront la longévité et les opportunités liées aux emplois qualifiés d'aujourd'hui. »

L'exposition était axée sur cinq concepts clés de l'histoire de Caterpillar : Sécurité, Processus, Qualité, Reconnaissance des employés et Formation. Elle comprenait des photos d'archives et plus de 150 artefacts. « Parmi les outils et procédures testés et mis en place depuis les années 1920, nombreux sont ceux qui trouvent encore leur place dans les usines modernes », souligne Mme Spitznagle. « Et lorsque les visiteurs changent de salle, ils voient les produits innovants, high-tech et davantage axés sur le développement durable que nous fabriquons aujourd'hui, même si notre engagement en matière de qualité et de sécurité reste inchangé. »



Un programme de financement comme solution idéale pour les clients britanniques

JUST ADD DIESEL

**REGROUPE TOUS LES COÛTS
D'ÉQUIPEMENTS EN UN SEUL
PAIEMENT MENSUEL, POUR QUE
LE CLIENT N'AIT PLUS QU'À PAYER
LE CARBURANT COMME FRAIS
SUPPLÉMENTAIRE.**

Cat Financial recherche continuellement de nouvelles manières de collaborer avec les concessionnaires Cat® afin de fournir des solutions intéressantes aux clients de Caterpillar. La campagne Just Add Diesel menée avec Finning UK est un bon exemple. Ensemble, avec des représentants marketing du groupe Global Construction and Infrastructure (GCI) de Caterpillar, Cat Financial et Finning ont élaboré un programme pour les clients qui exigent un haut niveau de service. Conçue sur la base d'un contrat de location-exploitation comprenant un plan de protection prolongée (EPP, Extended Protection Plan) et le Contrat d'entretien préventif de Finning, l'offre Just Add Diesel regroupe tous les coûts d'équipements en un seul paiement mensuel, pour que le client n'ait plus qu'à payer le carburant comme frais supplémentaire. Finning offre une garantie de disponibilité de 98 % incluse dans le package. Au cours des deux dernières années, ce programme a aidé de nombreux clients britanniques à trouver la bonne solution pour leurs achats de chargeuses sur pneus, de pelles hydrauliques et de tombereaux articulés. Malcolm Construction, qui exploite une carrière à Ayrshire, en Écosse, est un bon exemple.

« Nous voulions mettre à niveau nos machines. Nous recherchions une option qui nous permettrait de réduire les coûts de cycle de vie et de garder une productivité élevée », explique Walter Malcolm, directeur général de Malcolm Construction. « Nous avons trouvé que les machines 972K Cat® et 980K Cat® étaient idéales pour nos opérations. La solution Just Add Diesel était une excellente option de paiement alternative. Très intéressante d'un point de vue commercial, elle nous a permis de planifier correctement l'aspect financier. Avec les économies de carburant réalisées et les améliorations de productivité, en réalité, nous exploitons une des machines gratuitement. »



Le segment Intérêts juridiques et publics a pour vocation de préserver la réputation internationale de Caterpillar. Cette organisation englobe la division Legal Services et la division Global Government & Corporate Affairs. Ses responsabilités comprennent les services juridiques et de conformité ; les relations avec la presse ; les communications internes ; la sensibilisation aux affaires gouvernementales ; le conseil en développement durable et les services internationaux en matière d'environnement, de santé et de sécurité. Notre groupe soutient également la Caterpillar Foundation et contribue ainsi au progrès durable à l'échelle mondiale. Nous formons une équipe mondiale qui accorde la priorité aux clients, aux communautés et aux pays que nous servons.

Stratégie LANE juridique

Conversation avec Jim Buda, vice-président exécutif et directeur du service juridique

Q : On associe généralement la stratégie « Lane » au secteur de la fabrication. Comment utilisez-vous ce type d'approche dans le domaine juridique ?

R : En fait, notre stratégie Lane juridique a été calquée sur le modèle de la stratégie du Caterpillar Production System. Elle est très similaire dans la mesure où elle nous donne des voies (« lanes » en anglais) par le biais desquelles nous traitons et gérons le volume de travail qui arrive dans nos bureaux. Si nous recevons un contrat commercial, par exemple, nous examinons la question en utilisant une voie dans laquelle la plupart des examens de contrat commencent. Dans cette voie, de nombreux aspects du processus d'examen juridique ont été transformés en travail standard. Si à un moment donné, le contrat nécessite une attention spéciale, il est escaladé dans une autre voie, tout comme une opération de fabrication spécialisée est redirigée sur la chaîne de production ou passe par un processus différent. C'est là une des manières dont nous utilisons les stratégies Lane pour déterminer les meilleures ressources afin d'allouer du temps aux questions contractuelles et pour les traiter de la manière la plus efficace possible.

Q : Quels types de ressources juridiques prenez-vous en compte ?

R : Nous travaillons toujours avec un conseil externe. Mais aujourd'hui, nous travaillons aussi avec d'autres ressources flexibles, comme des sociétés de sous-traitance des processus juridiques, des cabinets qui nous fournissent ponctuellement des avocats et d'autres professionnels du secteur juridique, ainsi que des prestataires de services de gestion déléguée. Bon nombre de ces sociétés ont des bureaux et des équipes aux États-Unis et dans d'autres pays. Elles nous fournissent des avocats et des juristes très brillants et compétents, qui ont les spécialisations nécessaires pour les différents dossiers à traiter. Ainsi, Caterpillar a plus de moyens pour faire son travail et cette approche permet de réduire les coûts généraux. Cette solution permet aussi d'avoir des avocats de très haut niveau qui travaillent sur les questions les plus complexes en matière de risque chez Caterpillar. En diversifiant les domaines de spécialisation et les nationalités au sein de l'équipe, nous parvenons à une gestion des risques et de leurs conséquences moins coûteuse pour Caterpillar.

Q : D'où vous est venue l'idée d'appliquer une stratégie Lane juridique ?

R : Cette stratégie a émergé après la crise de 2009, alors que nous prévoyions une augmentation des demandes de support juridique en fonction du chiffre d'affaires. Nous avons compris que, en raison de la volatilité des conditions macroéconomiques du monde actuel, nous ne pouvions pas nous contenter d'ajouter ou de supprimer des ressources en fonction des fluctuations de notre chiffre d'affaires. L'activité de Caterpillar exigeait une amélioration de la cohérence, de la flexibilité, de l'étendue et de la réactivité de nos services. Nous avons également besoin d'améliorer l'engagement des employés. Nous devons créer et implémenter un nouveau modèle, différent des modèles juridiques traditionnels.

Q : Quel a été l'impact de cette stratégie sur l'engagement des employés ?

R : Les aspects juridiques à examiner chez Caterpillar sont nombreux et variés. Ce qui peut sembler complexe, intéressant ou motivant aux yeux d'un individu peut ne pas l'être pour un autre. Avant les stratégies Lane juridiques, nous avions un parajuriste ou un avocat très expérimenté qui passait le plus clair de son temps à travailler sur des tâches ordinaires qui ne mettaient pas à profit son expertise. En

Stratégie LANE juridique (suite)

Conversation avec Jim Buda, vice-président exécutif et directeur du service juridique

allouant les tâches en fonction de l'expertise de chacun, les gens sont plus satisfaits et plus motivés par leur travail. En créant des standards de travail, nous avons responsabilisé certains acheteurs de Caterpillar et d'autres membres du personnel commercial. Ils ont une meilleure compréhension des risques commerciaux et ils possèdent l'autorité et la responsabilité de prendre des décisions. Les temps de rotation plus fiables aident les acheteurs et autres responsables commerciaux à planifier et tenir leurs engagements.

Q : Pouvez-vous quantifier les améliorations réalisées en termes de coûts et d'efficacité ?

R : Depuis l'implémentation du programme en 2011, Caterpillar a économisé plus de 25 millions de dollars. En 2014, nous avons fourni plus de 55 000 heures de support juridique grâce aux stratégies Lane juridiques. Nous travaillons aussi plus rapidement. Avant l'implémentation des stratégies Lane juridiques, il nous fallait plus de cinq jours pour traiter un document, comme par exemple un contrat d'approvisionnement. En 2014, il nous fallait en moyenne deux jours ou moins dans 79 % des cas, et quatre jours ou moins dans 95 % des cas pour l'examen. Cela nous a non seulement aidé à mieux répondre aux besoins de nos clients, mais aussi et surtout cela a aidé Caterpillar à atteindre ses objectifs commerciaux.



Un projet de reforestation porte ses fruits en Chine

Le développement durable au cœur de notre entreprise

En 2014, Caterpillar a fait du développement durable une de ses valeurs fondamentales.



Intégrité
Le pouvoir de l'honnêteté



Excellence
Le pouvoir de la qualité



Travail d'équipe
Le pouvoir de travailler ensemble



Engagement
Le pouvoir de la responsabilité



Développement durable
Le pouvoir de l'endurance

Dans la vieille ville de Wuxi, dans la province de Jiangsu, en Chine, des fleurs blanches foisonnent sur des rangées de poiriers récemment plantés pour donner un nouveau souffle écologique et économique à la communauté. Connue comme le berceau de l'industrie et du commerce chinois modernes, la ville de Wuxi a mis en place des stratégies pour assurer la préservation de son environnement en ces temps de croissance économique fulgurante.

Dans plusieurs villes de Chine, les équipes de Caterpillar ont donné de leur temps pour planter une variété d'arbres offrant de multiples avantages. Au printemps 2014, par exemple, des employés et des membres de leurs familles ont choisi de planter des poiriers vieux de 10 ans, rapportés du village de Suzhou, à l'initiative du dirigeant de la communauté locale.

À la fin de la saison de végétation, une autre équipe est venue pour récolter, emballer et distribuer les poires aux familles locales. Les fonds récoltés grâce aux ventes de poires seront utilisés tout au long de l'année 2015 pour aider les écoles locales à sensibiliser les élèves aux questions environnementales et pour aider les familles dans le besoin. Un résultat gagnant-gagnant pour la communauté et l'environnement.

Les plantations ont été réalisées dans le cadre du projet Charity Forest, qui vise à créer des ceintures vertes afin de conserver et protéger les ressources en eau et les sols. L'organisme Charity Forest, qui a reçu une bourse de la Caterpillar Foundation, s'efforce également de préserver l'environnement par le biais de la reforestation de régions clés du nord de la Chine et dans les environs du lac Taihu, au sud de la Chine, où le développement industriel a été le plus lourd.



Réussir dans le respect des règles

Une activité internationale et complexe

Une étendue et une présence industrielle inégalée

Un environnement d'application des règles internationales sans précédent

Des contextes culturels, politiques et économiques complexes

Avec ces dynamiques en toile de fond, le programme Ethics & Compliance de Caterpillar est essentiel pour gérer proactivement les risques de conformité à travers le monde et pour protéger notre nom et notre réputation.

17

PRINCIPAUX RISQUES DE CONFORMITÉ POUR L'ENTREPRISE

Notre culture d'entreprise, fondée sur les valeurs de Caterpillar, a toujours été un de nos points forts. Même si cet engagement pour nos valeurs est constant, nous avons pris des mesures supplémentaires pour continuer à transformer et à renforcer notre programme Ethics & Compliance. En 2014, notre bureau des pratiques commerciales a investi dans les ressources humaines et dans des programmes pour mieux gérer les 17 principaux risques de conformité à l'échelle de l'entreprise. Pour ce faire, nous avons continué à développer et à déployer des programmes de communication et de formation pour les employés, des audits et des évaluations, des enquêtes et des plans commerciaux stratégiques. Autant de mesures qui favorisent la responsabilisation dans l'ensemble de l'entreprise.

Nos responsabilités englobent notre rôle en tant que leader du développement durable, et nous devons tenir nos engagements pour construire, développer et alimenter le monde. En 2014, Caterpillar a fait du développement durable une de ses valeurs fondamentales. Cela reflète l'importance croissante que revêt le développement durable à l'échelle mondiale et les priorités de nos employés. Simultanément, nous avons modernisé le code de conduite de Caterpillar et nous continuons de nous concentrer sur notre culture, axée sur nos valeurs.

Avec des opérations dans divers environnements culturels, politiques et économiques, le programme Ethics and Compliance permet à Caterpillar de gérer proactivement les risques de conformité et de protéger sa réputation. Pour Caterpillar, le leadership éthique et la réussite dans le respect des règles sont essentiels pour notre activité. C'est ainsi que nous devons réussir en matière de leadership d'entreprise, et c'est cet objectif que vise Caterpillar au quotidien, dans le monde entier.



Célébrer notre héritage, construire notre avenir

PLUS DE

100 000

**VISITEURS VENUS DE PLUS DE
DE 40 PAYS SE RENDENT DANS
LES SITES DE CATERPILLAR
CHAQUE ANNÉE.**

Des tracteurs à vapeur Holt utilisés pour reconstruire San Francisco après le tremblement de terre de 1906 aux énormes Tombereaux miniers 797F Cat® à deux étages, capables de transporter jusqu'à 400 tonnes de minerai métallique sans conducteur, le Caterpillar Visitors Center présente une chronique historique de la contribution de Caterpillar au progrès durable et au développement à travers le monde. Chaque année, plus de 100 000 visiteurs venus de plus de 40 pays se rendent dans les sites de production et au centre Caterpillar pour découvrir l'héritage de l'entreprise, interagir avec les machines et comprendre comment nos clients utilisent les produits et services Cat® afin de réaliser leurs projets. Nos hôtes VIP, ainsi que ceux de Corporate Tours et Corporate Heritage Services, sont fiers de pouvoir fournir une expérience Caterpillar de classe mondiale aux divers visiteurs en établissant un rapport privilégié entre eux et les personnes qui fabriquent et utilisent nos machines dans le monde entier.

Les visiteurs qui se rendent au Caterpillar Visitors Center se composent de membres du public, de groupes scolaires, de journalistes, de responsables gouvernementaux et d'investisseurs. Mais on compte beaucoup plus d'employés, de retraités, de concessionnaires et de clients. La plupart du temps, les groupes concessionnaires/clients qui visitent le centre travaillent avec Caterpillar depuis des années. Cependant, certains sont nouveaux et ne connaissent pas encore l'entreprise, d'autres encore ne viennent que pour répondre à des besoins spécifiques. Quel que soit le motif de leur visite, Corporate Tours travaille avec chaque groupe pour offrir aux visiteurs une expérience personnalisée.

En 2014, le Caterpillar Visitors Center a commencé à travailler en partenariat avec notre division Corporate Heritage Services, gardienne de l'histoire de notre entreprise, pour partager sa collection d'artéfacts et de photos par le biais d'expositions à thèmes. Cette collaboration visait également à promouvoir l'histoire de l'entreprise via des articles sur caterpillar.com et sur les réseaux sociaux. On observe que les contenus historiques suscitent toujours plus d'intérêt sur le Web que les autres types de contenus. On note en l'occurrence un très grand enthousiasme de la part du public pour l'histoire de Caterpillar.

En plus de son partenariat avec le centre, notre division Corporate Heritage Services dessert un large éventail de clients, notamment dans les domaines juridique, groupes de produits, marque, marketing, affaires publiques et concessionnaires. Par exemple, l'équipe raconte l'histoire et fournit des contenus sur les anniversaires de concessions du monde entier, sur les ouvertures de sites et sur les lancements de nouveaux produits. Les concessionnaires utilisent également les informations fournies par Heritage Services (comme les fiches techniques et les informations d'entretien) pour faciliter la vente de machines d'occasion.

Célébrer notre héritage, construire notre avenir (suite)

Une visite du Caterpillar Visitors Center complète idéalement une visite d'usine et constitue une façon intéressante de synthétiser tout ce que les visiteurs ont appris au sujet de la qualité, de l'innovation et de la technologie chez Caterpillar. Même si les visites d'usine permettent de découvrir des gammes de produits et des processus de production spécifiques, le centre offre une vue d'ensemble qui permet d'apprécier l'étendue et la profondeur des secteurs que nous traitons, notre culture d'amélioration continue et les technologies d'avenir, les marques de la famille Caterpillar ainsi que l'histoire de notre entreprise et l'importance de son héritage.

En avril 2015, le Caterpillar Visitors Center et les Corporate Heritage Services mettront à l'honneur la plus ancienne équipe féminine de softball du monde à travers une exposition sur les Caterpillar Dieselettes (désormais connues sous le nom Pekin Lettes).



L'héritage Holt – [Cliquez ici](#) pour regarder un entretien avec Peter Holt : « Vous savez, de temps en temps je repense à mon arrière-grand-père et je me demande ce qu'il penserait de tout ça. C'était vraiment un homme pragmatique. Il disait toujours "Fais de ton mieux et le meilleur arrivera" ; je pense que c'est ce qui s'est produit ».





Avancer ensemble en formant une équipe mondiale

+42 %

AVOCATS DE SEXE FÉMININ ET AVOCATS ISSUS DES MINORITÉS AUX ÉTATS-UNIS (DONNÉES 2014)

Les employés, s'ils se sentent valorisés et respectés, veulent contribuer au succès à long terme de leur entreprise. Chez Caterpillar, notre politique d'embauche axée sur la diversité n'est que le premier pas de notre parcours vers la diversité et l'intégration. Le profil de notre équipe mondiale doit refléter le monde dans lequel nous exerçons notre activité. C'est exactement ce à quoi travaille le segment Intérêts juridiques et publics de Caterpillar, qui englobe la division Legal Services et la division Global Government & Corporate Affairs : diversifier le plus possible le profil de son équipe mondiale.

« On ne soulignera jamais assez l'importance d'une compréhension multiculturelle et d'une stratégie commerciale multinationale pour une entreprise de notre envergure », affirme Buda, vice-président exécutif. « Pour desservir au mieux nos marchés, nous devons recruter au sein de nos marchés. »

41 %

AVOCATS BASÉS HORS DES ÉTATS-UNIS

ACC Value Champion 2014

En 2014, la division Services juridiques de Caterpillar a montré son leadership en ce qui concerne la maîtrise des coûts juridiques et l'amélioration de la gestion de la division. Pour récompenser la réussite et l'innovation de l'équipe, l'Association for Corporate Counsel (ACC) a décerné à la division le prix ACC Value Champion 2014. ACC, l'association du barreau international pour le conseil interne, regroupant plus de 33 000 membres à travers le monde, a sélectionné Caterpillar dans différents secteurs, comme ceux de la technologie, la finance et la construction automobile, et parmi des entreprises de toutes tailles.



Depuis 2011, la division Services juridiques a diversifié son modèle de services en s'associant à deux cabinets d'avocats externes et à un prestataire externe chargé des processus juridiques pour repenser les processus juridiques et affecter le travail aux ressources les plus compétentes, en fonction du niveau d'expertise requis et du coût du projet. Depuis l'implémentation de ces stratégies, la division Services juridiques a réalisé plus de 25 millions de dollars d'économies, tout en offrant plus de valeur et en améliorant la satisfaction des clients, l'engagement des employés, ainsi que la réactivité et la qualité de ses services.

Avancer ensemble en formant une équipe mondiale (suite)

Mais cette politique d'embauche axée sur la diversité n'est qu'un début. Au fur et à mesure que le profil de la division devient plus hétéroclite, il est important d'accueillir correctement les nouveaux membres d'équipe, d'écouter leurs idées et de comprendre leur point de vue dans le cadre des interactions quotidiennes. Dans cette optique, le Comité directeur pour la diversité et l'intégration a été créé il y a six ans au sein de la division Intérêts juridiques et publics. Et l'an passé, la charte et la mission du Comité ont été mises à jour pour refléter les progrès accomplis dans trois domaines clés : la sensibilisation, l'intégration et la célébration des différences.

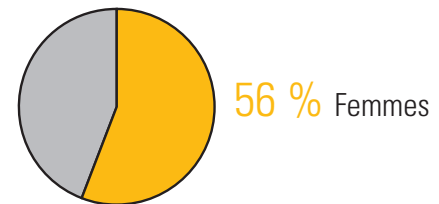
Afin de faire progresser ces principes, le Comité directeur englobe quatre sous-comités largement représentés pour améliorer en continu l'environnement de travail au sein de la division : les sous-comités Sensibilisation, Formation, Mentorat et Intégration travaillent en interne pour organiser des activités et des sessions d'information afin de sensibiliser les individus, promouvoir une culture d'intégration et construire une communauté parmi nos employés. En outre, le sous-comité Ressources externes a été créé en 2014 afin de coordonner les groupes externes sur les thèmes de la diversité et de l'intégration et pour implémenter les meilleures pratiques.

Pour soutenir encore plus les efforts en faveur de la diversité et de l'intégration, Caterpillar a rejoint le Leadership Council on Legal Diversity, une organisation de premier plan composée de directeurs juridiques et de gérants associés de cabinets d'avocats qui souhaitent faire avancer significativement la diversité et l'intégration dans le secteur juridique. Un aspect particulièrement intéressant de cette organisation est son programme de tutorat Fellows, par le biais duquel des avocats de la division participent à un programme de mentorat structuré et axé sur les compétences de leadership.

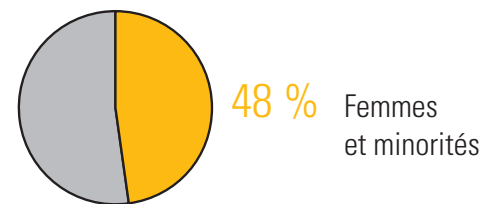
Les efforts continus de la division en vue de développer une culture d'intégration dans le cadre du concept « Une équipe mondiale » se manifestent dans la participation enthousiaste des employés aux divers programmes et activités d'intégration, ainsi que dans leurs réponses aux enquêtes internes. Selon une enquête interne sur l'intégration, les employés estiment que la division Intérêts juridiques et publics possède une « Forte culture de performance », avec des résultats particulièrement bons dans la « Réflexion sur la diversité » et le « Travail d'équipe ».

Ces résultats indiquent que les efforts ciblés en matière de diversité et d'intégration portent leurs fruits dans tous les domaines de notre activité. Ces efforts contribuent directement à améliorer la créativité et la productivité, la compréhension globale, les nouveaux processus et solutions, la connaissance des marchés, la fidélité des employés et des clients ainsi que le recrutement et le maintien des effectifs.

Employés GGCA dans le monde



Employés GGCA aux États-Unis





Pauvreté énergétique

Conversation avec Steve Wunning, président de groupe

Q : Comment est-ce que Caterpillar définit et quantifie la pauvreté énergétique ?

R : L'accès à l'énergie est peut-être le facteur le plus important pour faire progresser la santé, l'alphabétisation et l'éducation et pour améliorer la qualité de vie des populations. Mais environ 3,5 milliards de personnes, soit la moitié de la population mondiale, ne bénéficient pas d'un accès adéquat à l'électricité. Même aux États-Unis, un foyer avec un revenu annuel de 50 000 \$ dépense plus en énergie qu'en alimentation, et le budget alloué à l'énergie représente le double du budget consacré aux soins de santé. Donc il s'agit d'un problème qui ne touche pas que les pays en voie de développement. C'est une problématique mondiale.

Q : Pouvez-vous nous donner des exemples de difficultés rencontrées par les clients en matière d'énergie ? Que fait Caterpillar pour les aider ?

R : Nos clients ont besoin de satisfaire la demande pour une énergie abordable, fiable et abondante. Cependant, ils doivent répondre à ce besoin en respectant l'environnement. Pour atteindre ce double objectif, on a besoin de toutes les sources d'énergie disponibles, des carburants fossiles aux énergies renouvelables, en passant par le nucléaire. Nous aidons les clients grâce à nos produits, nos technologies et nos innovations. Mais nous pouvons également les aider à participer au débat général sur l'énergie. On ne peut pas parler de développement durable sans parler d'énergie, et vice-versa. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons fait du développement durable notre nouvelle valeur d'entreprise.

Q : Pourquoi ne peut-on pas simplement satisfaire la demande avec les énergies renouvelables ?

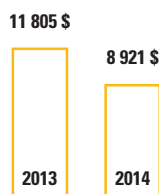
R : Les énergies renouvelables constituent indubitablement une source importante d'électricité. Mais même si l'énergie éolienne et l'énergie solaire ont bénéficié de subventions des gouvernements ces 50 dernières années, elles représentent toujours moins de 2 % de l'électricité produite dans le monde. On ne peut pas satisfaire la demande uniquement avec les énergies renouvelables. Nous devons utiliser toutes les sources d'énergie à notre disposition. Notamment les énergies renouvelables, mais aussi les carburants fossiles. Et même le nucléaire. Pour fournir de l'énergie de manière abordable, fiable, sûre et écologique, il faut une solution qui combine toutes les énergies que je viens de mentionner.

Q : Quel rôle joue l'innovation pour répondre aux besoins énergétiques mondiaux, tout en préservant l'environnement ?

R : Ce que nous avons fait avec nos machines Tier 4 est un bon exemple. Nous avons réussi à produire des machines qui génèrent nettement moins d'émissions qu'auparavant. Ainsi, nous maintenons la consommation de carburant au minimum et nous contribuons à rendre l'environnement plus propre, tout en réduisant les coûts d'exploitation pour nos clients.

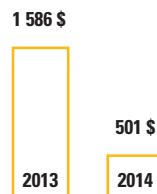
Le groupe Secteur des ressources a pour vocation d'assister les clients qui utilisent des machines dans les applications de mines et de carrières. Ce secteur est notamment responsable de la stratégie commerciale, de la conception de produits, de la gestion et du développement de produits, de la fabrication, du marketing, de la vente et du support produit. Le portefeuille de produits comprend des gros tombereaux miniers, des tombereaux de chantier, des pelles électriques à câbles, des décapeuses automotrices sur pneus, des pelles chargeuses hydrauliques, des gros tracteurs à chaînes, de grosses chargeuses sur pneus, des foreuses, des tombereaux articulés, des véhicules pour roche dure et des équipements miniers longue taille, des draglines, des extracteurs sur paroi haute, des tracteurs sur pneus, des composants de machines, ainsi que des systèmes électroniques et de commande et certains outils de travail. Le segment Secteurs des ressources gère également des activités destinées à d'autres sections de l'entreprise, dont la recherche et le développement et les composants et systèmes avancés.

Volume (en millions de dollars)



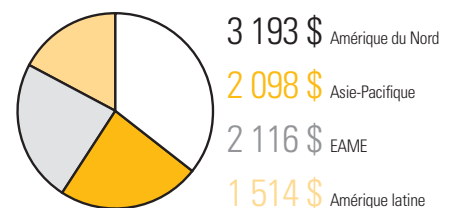
Bénéfices du segment

(en millions de dollars)



Ventes par zone géographique

en 2014 (en millions de dollars)





Développer les technologies grâce auxquelles nous continuons à avancer

Pour envisager l'avenir sereinement, nous devons réfléchir continuellement à la manière dont les produits Cat® vont fonctionner et où ils vont être utilisés sur le long terme. De plus en plus, cela signifie identifier et développer les technologies dont nos clients auront besoin pour réussir. La stratégie d'entreprise de Caterpillar en matière de produits et de technologies, élaborée en 2011 et mise en œuvre en 2012, 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.

ACTIVITÉS DE RECHERCHE
PARMI LES EFFORTS LIÉS AUX ACTIVITÉS DE RECHERCHE EN COURS, ON NOTE LA RÉDUCTION DES COÛTS D'EXPLOITATION DU CLIENT, L'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ ET DE LA SÉCURITÉ ET LA RÉDUCTION DES GAZ À EFFET DE SERRE.

Cette stratégie se concentre sur quatre thèmes : Solutions d'énergie et de transport, Machines et systèmes de machines, Automatisation et solutions d'entreprise, et un dernier thème ajouté récemment, Solutions technologiques pour les usines. Le nouveau thème Solutions technologiques pour les usines sera axé sur les entreprises et sur leur alignement en ce qui concerne l'utilisation des technologies, afin d'améliorer les performances de la partie fabrication et de la chaîne d'approvisionnement. Dans ce domaine, les projets vont exploiter les tendances technologies émergentes comme la production additive et les « big data », entre autres.

Chaque thème s'accompagne d'objectifs ambitieux axés sur le client qui permettent de mesurer les progrès réalisés. Parmi les efforts liés aux activités de recherche en cours de réalisation dans ces domaines, on note la réduction des coûts d'exploitation du client, l'amélioration de la productivité et de la sécurité et la réduction des gaz à effet de serre.

Nous faisons des progrès notables. En 2014, la stratégie s'est concrétisée sous la forme de technologies et de produits innovants servant les intérêts du client.

- **Solutions Énergie et transport** – Les clients de Caterpillar doivent constamment réduire leurs coûts d'exploitation sans faire de compromis sur la disponibilité de puissance. La solution de Mélange dynamique du gaz (Dynamic Gas Blending, DGB™) leur permet de le faire. En remplaçant le diesel par du gaz naturel (moins cher), tout en conservant la possibilité de passer en mode 100 % diesel sans interruption, les solutions DGB sont extrêmement bien placées pour répondre aux besoins en constante évolution des clients. Le modèle 3512 DGB Cat® est actuellement en production. Il a déjà un impact sur le secteur de l'énergie. La Locomotive Electro-Motive™ 710 DGB™ est quant à elle testée sur le terrain.

Développer les technologies grâce auxquelles nous continuons à avancer (suite)

« La capacité de la locomotive DGB™ à brûler du gaz naturel et à fournir des performances similaires au diesel, tout en s'adaptant automatiquement aux diverses compositions et pressions de gaz, nous permet de maximiser les économies de carburant de nos clients », affirme Joel Feucht, Directeur général du segment Moteurs à gaz et moyenne vitesse au sein de la Division Grands systèmes de production d'énergie. « Nos clients ont observé des taux de substitution du gaz compris entre 65 et 70 % et un entretien réduit, tout en conservant la fiabilité incomparable caractéristique des produits Cat®. Ces résultats, combinés à l'excellence des concessionnaires Cat® en matière de service et d'assistance, permettent à nos clients de réaliser des économies substantielles et d'ajouter une valeur significative à leur activité ».

- **Machines et systèmes de machines** – L'utilisation systématique et stratégique de technologies éprouvées nous aide à répondre aux attentes élevées des clients en matière de productivité et de rendement énergétique. Avec son groupe motopropulseur avancé, la nouvelle Chargeuse sur pneus 966MXE Cat® est conçue pour offrir des performances et un rendement énergétique supérieurs, tout en simplifiant l'interface conducteur et les techniques d'utilisation. L'intégration en profondeur du moteur et du système de réduction des émissions, du groupe motopropulseur, des circuits hydraulique et de refroidissement voulue par Caterpillar a permis d'améliorer les performances et de réduire la consommation de carburant à un niveau bien supérieur à ce qu'il aurait été possible de faire avec des composants individuels.

« Le modèle 966MXE Cat exploite toute l'étendue des technologies Caterpillar pour offrir à nos clients une réduction de la consommation de carburant de 25 % par rapport à une machine classique. Tandis que le système de transmission à variation continue est au cœur de la machine, l'intégration totale des systèmes et les algorithmes de commande avancés optimisent pleinement cet avantage », explique Tim Graham, ingénieur en chef responsable des chargeuses sur pneus intermédiaires. « Nos clients affirment qu'ils ont mesuré cet avantage par eux-mêmes et qu'ils voient un très net retour sur investissement. Et nous n'allons pas nous arrêter là. Nous continuons à concentrer nos efforts de recherche et de développement sur les économies de carburant et sur la facilité d'utilisation des machines ».



Une stratégie de simulation pour tout prévoir

À mesure que la technologie avance, l'avenir devient plus « présent » que jamais. Nous devons impérativement comprendre les besoins actuels de nos clients et anticiper leurs futurs besoins. En conséquence, les capacités de prévision se perfectionnent de plus en plus et sont plus importantes que jamais. Caterpillar est depuis toujours tourné vers l'avenir afin de fournir à ses clients des produits et des solutions encore plus performants. Dans cette optique, nous implémentons notamment une stratégie de simulation d'entreprise tout au long du processus de développement produit de Caterpillar. Comme nous pouvons prévoir les performances et le comportement des machines sur le terrain, nous pouvons consacrer toute notre attention à la qualité de chaque aspect d'un produit. Découvrez comment Caterpillar a utilisé la simulation au cours du développement de sa grosse Chargeuse sur pneus 990K afin de dépasser toutes les attentes en matière de qualité, de temps et de budget.

▶ [Cliquez ici pour regarder la vidéo](#)

Développer les technologies grâce auxquelles nous continuons à avancer (suite)

- **Automatisation et solutions d'entreprise** – Caterpillar a bien avancé sur son parcours vers des exploitations minières autonomes en 2014. Des dizaines de tombereaux autonomes Cat® sont actuellement utilisés en Australie occidentale, et la demande pour cette technologie ne cesse de croître. La surveillance continue avec l'application Equipment Care Advisor Cat®, un outil qui permet aux concessionnaires de surveiller l'état des machines, maximise la disponibilité mécanique des parcs et permet aux tombereaux de fonctionner 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et 365 jours par an. Ils ne s'arrêtent que pour faire le plein et pour les révisions planifiées. Les systèmes de détection, de navigation et de sécurité redondante de pointe réduisent la fréquence des incidents de sécurité par rapport aux opérations avec intervention humaine.

« Nos clients sont pour l'instant satisfaits des performances du système, et nous continuons à travailler en étroite collaboration avec eux pour trouver des moyens d'améliorer la sécurité et la productivité de nos produits », souligne Jim Hawkins, directeur du département Solutions technologiques de Caterpillar Global Mining. « Nous nous efforçons aussi de fournir davantage de technologies et d'équipements automatisés au secteur minier. Au fur et à mesure que ces technologies sont commercialisées, nous nous rapprochons de plus en plus de notre vision d'un site minier entièrement automatisé ».

Nous savons que les clients de Caterpillar devront faire face à de nombreux défis. Notre équipe mondiale de développement de produits travaille aujourd'hui sur les innovations qui leur permettront de relever les défis de demain et de les transformer en autant de possibilités de réussite à long terme.





Intégrer la prévisibilité et la sécurité dans le secteur minier

Même si les hommes extraient des minerais de la terre depuis des millénaires, l'environnement minier reste hostile, aussi bien pour les personnes que pour les machines. Chez Caterpillar, nous savons que plus nous intégrons le concept de prévisibilité aux processus miniers et plus nous utilisons la technologie, plus nous parviendrons à améliorer la sécurité et la production. Les solutions autonomes pour le secteur minier remplissent ces deux missions, en intégrant les personnes, les processus et les produits d'une manière encore impossible il y a peu de temps.

LES SOLUTIONS AUTONOMES POUR LE SECTEUR MINIER REMPLISSENT CES DEUX MISSIONS, EN INTÉGRANT LES PERSONNES, LES PROCESSUS ET LES PRODUITS D'UNE MANIÈRE ENCORE IMPOSSIBLE IL Y A PEU DE TEMPS.

Les solutions autonomes font de l'exploitation minière nouvelle génération une réalité en permettant de commander les équipements à distance, depuis un poste de commande situé sur le chantier ou à des kilomètres. Un système de commande, appelé Command, dirige les machines et leur indique où aller et que faire. Les systèmes intelligents embarqués « décident » comment naviguer jusqu'à la zone de travail indiquée et comment accomplir les tâches confiées. Des systèmes de perception et de guidage sophistiqués contribuent à minimiser la variation des processus. Les machines se positionnent précisément, elles effectuent des manœuvres, se déchargent et se réapprovisionnent en carburant aux intervalles optimum. Les systèmes de diagnostic embarqués surveillent même les systèmes mécaniques et l'état de fonctionnement des tombereaux et avertissent les dirigeants du site lorsqu'une révision ou un entretien est nécessaire, tout cela sans conducteur.

Associé à d'autres modules de Cat® MineStar™, Command réunit les technologies nécessaires au fonctionnement entièrement intégré des systèmes d'exploitation minière autonomes, semi-autonomes et à commande à distance. Grâce à des systèmes de sécurité de pointe, les tombereaux autonomes peuvent travailler de manière fiable autour des autres équipements miniers, véhicules légers et employés du site, ce qui permet aux clients de travailler en toute sécurité et d'utiliser moins de ressources dans des environnements très divers et difficiles.

Grâce à la prévisibilité et à la sécurité intégrées, Caterpillar et les concessionnaires Cat® aident leurs clients du secteur minier à minimiser leurs coûts par tonne, en toute sécurité. Encore un exemple qui montre comment notre équipe mondiale continue à travailler pour la réussite et le bien-être des clients de Caterpillar.



Une bonne préparation pour des machines en bon état

Identifier les problèmes potentiels ou les incidents avant qu'ils ne se produisent et les stopper avant qu'ils ne provoquent des pannes ou des réparations coûteuses, voilà ce qui fait de la surveillance d'état un des services les plus précieux que Caterpillar et les concessionnaires Cat® peuvent offrir à leurs clients. Pour renforcer encore cette valeur, Caterpillar Global Mining s'est allié aux meilleures partenaires technologiques du secteur pour développer une application Web, appelée Cat® Equipment Care Advisor (Cat ECA), qui combine les informations sur les machines et les applications avec des analyses et l'interprétation éclairée des concessionnaires Cat.

En utilisant des fonctions d'analyse et de partage des connaissances avancées, Cat ECA améliore la qualité des services de surveillance d'état fournis par les concessionnaires Cat et permet à ces derniers d'apporter encore plus de valeur à leurs clients. Cette application ne se contente pas d'analyser les données. Elle identifie aussi les exceptions, elle fournit des documents et des rapports connexes et décrit les mesures recommandées à prendre en fonction des résultats de l'analyse. Elle permet ensuite de suivre ces mesures, en chargeant toutes les informations dans la base de données Cat ECA Knowledge Center, où les données sont examinées et mises à jour en continu. En enrichissant constamment la base de données Knowledge Center avec de nouvelles informations, les capacités de l'application Cat ECA s'améliorent en continu.

Caterpillar et ses concessionnaires utilisent ces précieuses informations conjointement pour développer des stratégies d'entretien et de meilleures pratiques. Les groupes de produits Caterpillar peuvent évaluer les performances de leurs machines en les comparant avec d'autres références mondiales. À terme, ces informations peuvent servir à développer de nouveaux produits, encore plus performants.

Les concessionnaires Cat utilisent Cat ECA pour améliorer la qualité de leurs services, renforçant ainsi leurs relations avec les clients. En outre, un meilleur entretien permet d'accroître la disponibilité, ce qui a un effet direct sur le coût de nombreux contrats d'entretien fournis par les concessionnaires. Les concessionnaires sont plus à même d'atténuer et de gérer les risques liés aux contrats d'entretien. Ils peuvent donc prévoir précisément les coûts et fournir aux clients le niveau de service accru qu'ils exigent.

La surveillance d'état démontre concrètement la valeur totale des concessionnaires Cat et des produits Cat. Grâce à l'application Cat ECA, les concessionnaires sont mieux équipés pour collaborer avec leurs clients afin de minimiser les coûts et d'optimiser la productivité.

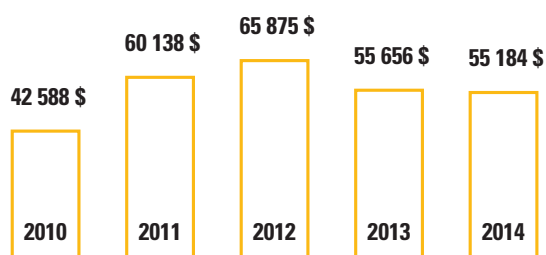
LA SURVEILLANCE D'ÉTAT

DÉMONTRE CONCRÈTEMENT LA VALEUR TOTALE DES CONCESSIONNAIRES CAT® ET DES PRODUITS CAT®.

Performances financières

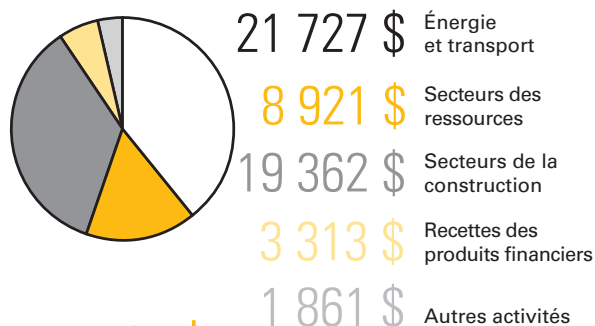
Nos performances financières en 2014 comportent de nombreux points positifs. Nous nous sommes concentrés sur les aspects qui étaient sous notre contrôle. Nos efforts en matière de maîtrise des coûts, d'exécution opérationnelle et de flux de trésorerie nous ont permis de dégager un bénéfice par action en hausse par rapport à 2013. De plus, nous avons enregistré le troisième flux de trésorerie d'exploitation de notre histoire pour le segment Machines, Énergie et transport. Notre bilan reste l'une de nos plus grandes forces. En 2014, la qualité des machines livrées à nos clients était meilleure. Nous avons amélioré la sécurité de nos usines ainsi que notre rotation des stocks, tout cela grâce aux efforts consentis par les employés de Caterpillar à travers le monde.

Chiffre d'affaires consolidé (en millions de dollars)



Le chiffre d'affaires est en légère baisse, avec toutefois une hausse des segments Énergie et transport et Secteurs de la construction venant quasiment compenser la baisse des ventes dans le segment Secteurs des ressources.

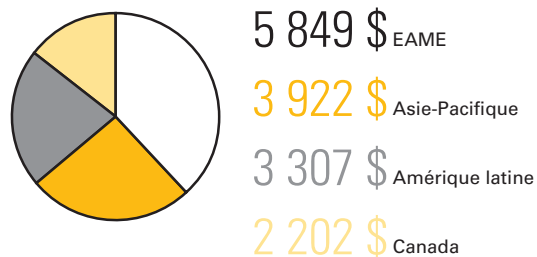
Chiffre d'affaires consolidé par segment (en millions de dollars)



55,2 \$
MILLIARDS AU TOTAL

La diversité des marchés que nous desservons à travers le monde contribue à atténuer les effets des conditions industrielles cycliques.

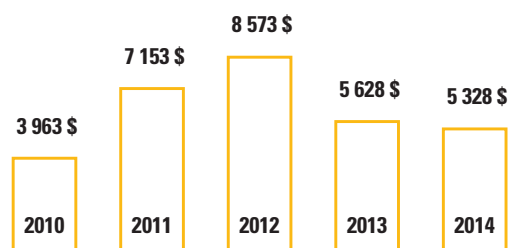
Exportations américaines par région en 2014 (en millions de dollars)



15,3 \$
MILLIARDS

Les exportations ont enregistré une légère baisse par rapport à 2013.

Bénéfice d'exploitation (en millions de dollars)

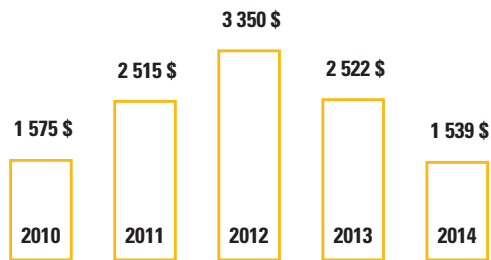


5,3 \$
MILLIARDS

Le bénéfice d'exploitation a baissé par rapport à 2013 en raison d'une faible croissance économique dans de nombreuses régions et de la baisse des cours des matières premières dans le monde.

Performances financières (suite)

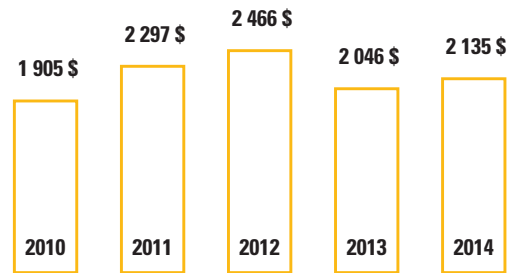
Dépenses de capital (hors équipement loué) (en millions de dollars)



1,5
MILLIARD \$

Les dépenses d'investissement ont été inférieures en 2014, car nous avons aligné nos investissements sur les conditions du marché.

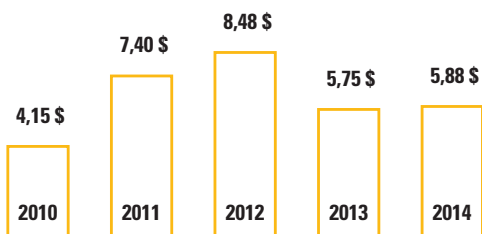
Recherche et développement (en millions de dollars)



2,1
MILLIARDS

La majorité des dépenses de R&D est liée aux lancements de nouveaux produits.

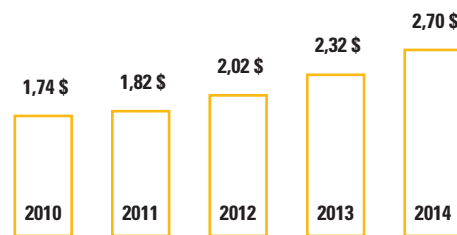
Bénéfice par action (dilué)



5,88
\$

En mettant l'accent sur la maîtrise des coûts, l'exécution opérationnelle et les flux de trésorerie, nous avons pu accroître le bénéfice par action.

Dividendes versés (par action)

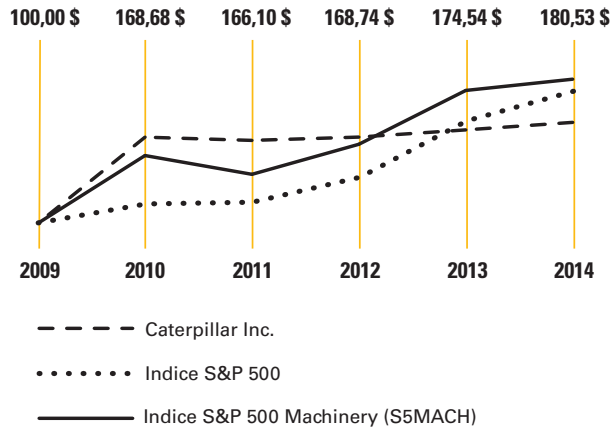


17 %
D'AUGMENTATION

Notre capacité à générer un solide flux de trésorerie en continu nous a permis d'augmenter notre dividende trimestriel pour la 21^e année consécutive.

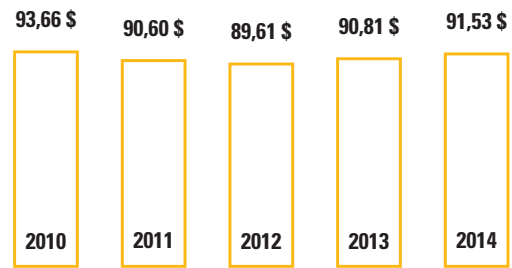
Performances du marché

Cat et l'indice S&P Machinery



Rendement cumulé pour les actionnaires sur la base d'un investissement de 100 dollars effectué le 31 décembre 2009, suivi d'un réinvestissement des dividendes perçus.

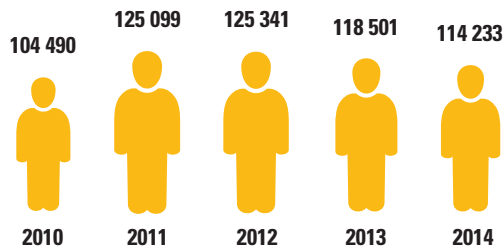
Cours de clôture sur 5 ans



L'action ordinaire de Caterpillar se négocie sur le marché boursier de New York sous le symbole CAT.

Performances de l'entreprise

Effectifs mondiaux (à la fin de l'exercice)



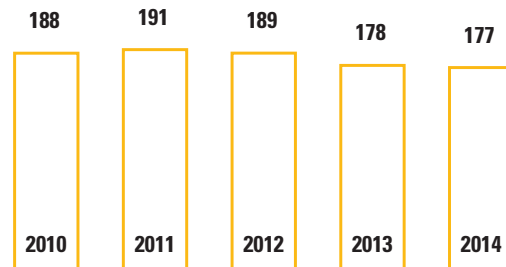
114 233
EMPLOYÉS

Effectifs des concessionnaires (en milliers)



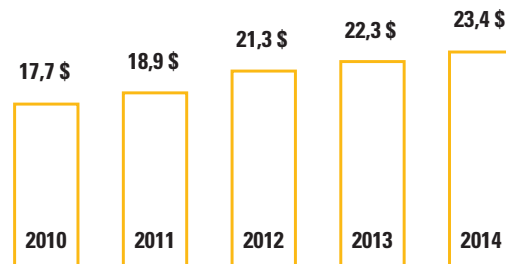
161 700
EFFECTIFS DES
CONCESSIONNAIRES

Concessionnaires Cat® dans le monde



177
CONCESSIONNAIRES
À TRAVERS LE MONDE

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



23,4
MILLIARDS

Performances mondiales par région en 2014

AMÉRIQUE DU NORD

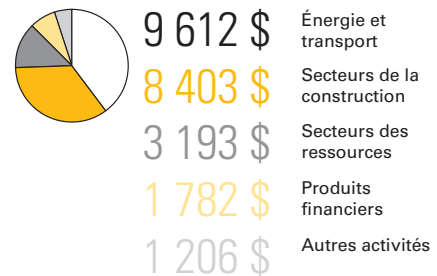


*Les sites désignent les villes principales où la production, la distribution des pièces, le transport ferroviaire et la remanufacturation se déroulent. Dans certaines régions géographiques, ce symbole peut englober plusieurs sites.

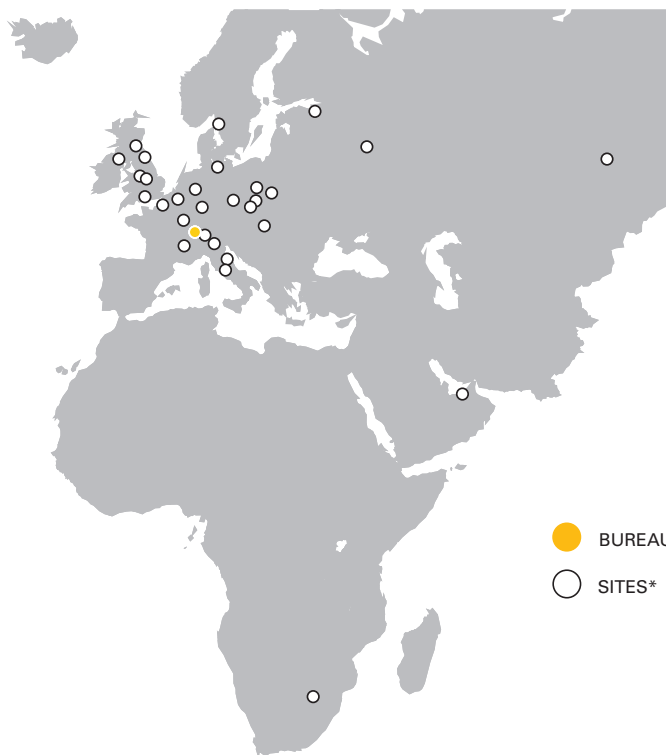
 53
CONCESSIONNAIRES

 51 222
EMPLOYÉS CATERPILLAR

2014 – Ventes et revenus par segment (en millions de dollars)



EAME

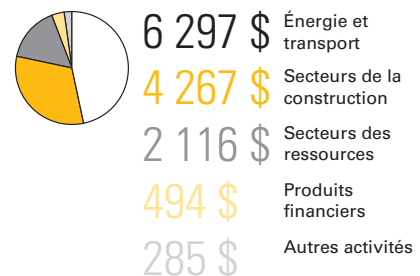


*Les sites désignent les villes principales où la production, la distribution des pièces, le transport ferroviaire et la remanufacturation se déroulent. Dans certaines régions géographiques, ce symbole peut englober plusieurs sites.

 48
CONCESSIONNAIRES

 23 246
EMPLOYÉS CATERPILLAR

2014 – Ventes et revenus par segment (en millions de dollars)



Performances mondiales par région en 2014 (suite)

ASIE-PACIFIQUE

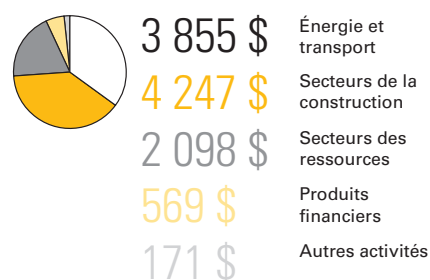


*Les sites désignent les villes principales où la production, la distribution des pièces, le transport ferroviaire et la remanufacturation se déroulent. Dans certaines régions géographiques, ce symbole peut englober plusieurs sites.

 43
CONCESSIONNAIRES

 25 353
EMPLOYÉS CATERPILLAR

2014 – Ventes et revenus par segment (en millions de dollars)



AMÉRIQUE LATINE

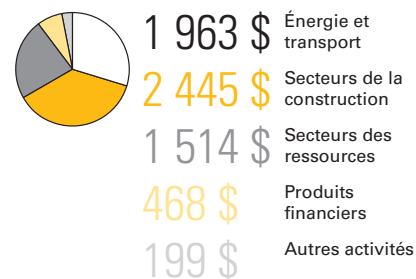


*Les sites désignent les villes principales où la production, la distribution des pièces, le transport ferroviaire et la remanufacturation se déroulent. Dans certaines régions géographiques, ce symbole peut englober plusieurs sites.

 33
CONCESSIONNAIRES

 14 412
EMPLOYÉS CATERPILLAR

2014 – Ventes et revenus par segment (en millions de dollars)



Résumé des résultats des cinq dernières années

En millions de dollars, hors données par action

Exercices clos au 31 décembre,	2014	2013	2012	2011	2010
Chiffre d'affaires	\$ 55 184	\$ 55 656	\$ 65 875	\$ 60 138	\$ 42 588
Pourcentage aux États-Unis	38 %	33 %	31 %	30 %	32 %
Pourcentage hors des États-Unis	62 %	67 %	69 %	70 %	68 %
Ventes	\$ 52 142	\$ 52 694	\$ 63 068	\$ 57 392	\$ 39 867
Revenus	\$ 3 042	\$ 2 962	\$ 2 807	\$ 2 746	\$ 2 721
Bénéfices ⁴	\$ 3 695	\$ 3 789	\$ 5 681	\$ 4 928	\$ 2 700
Bénéfice par action ordinaire ¹	\$ 5,99	\$ 5,87	\$ 8,71	\$ 7,64	\$ 4,28
Bénéfice par action ordinaire – dilué ²	\$ 5,88	\$ 5,75	\$ 8,48	\$ 7,40	\$ 4,15
Dividendes déclarés par action ordinaire	\$ 2,700	\$ 2,320	\$ 2,020	\$ 1,820	\$ 1,740
Rentabilité des fonds propres moyens ³	19,6 %	19,7 %	37,2 %	41,4 %	27,4 %
Dépenses en capital :					
Terrains, bâtiments et équipements	\$ 1 539	\$ 2 522	\$ 3 350	\$ 2 515	\$ 1 575
Équipement loué à des tiers	\$ 1 840	\$ 1 924	\$ 1 726	\$ 1 409	\$ 1 011
Dépréciation et amortissement	\$ 3 163	\$ 3 087	\$ 2 813	\$ 2 527	\$ 2 296
Frais de recherche et développement	\$ 2 135	\$ 2 046	\$ 2 466	\$ 2 297	\$ 1 905
Pourcentage des ventes et revenus	3,9 %	3,7 %	3,7 %	3,8 %	4,5 %
Salaires, rémunérations et avantages sociaux	\$ 11 416	\$ 10 962	\$ 11 756	\$ 10 994	\$ 9 187
Effectif moyen	115 625	122 502	127 758	113 620	98 554
31 décembre					
Total des actifs	\$ 84 681	\$ 84 896	\$ 88 970	\$ 81 218	\$ 63 728
Dettes à long terme exigibles à plus d'un an :					
Consolidée	\$ 27 784	\$ 26 719	\$ 27 752	\$ 24 944	\$ 20 437
Machines, énergie et transport	\$ 9 493	\$ 7 999	\$ 8 666	\$ 8 415	\$ 4 505
Produits financiers	\$ 18 291	\$ 18 720	\$ 19 086	\$ 16 529	\$ 15 932
Dettes totales :					
Consolidée	\$ 39 285	\$ 37 750	\$ 40 143	\$ 34 592	\$ 28 418
Machines, énergie et transport	\$ 10 012	\$ 8 775	\$ 10 415	\$ 9 066	\$ 5 204
Produits financiers	\$ 29 273	\$ 28 975	\$ 29 728	\$ 25 526	\$ 23 214

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 par l'exercice supposé des indemnités accordées en 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.



Tour d'horizon des activités

Depuis 90 ans, Caterpillar Inc. est au service du progrès durable et s'implique dans des changements positifs sur tous les continents. Les clients choisissent Caterpillar pour les aider à développer leurs actifs en matière d'infrastructure, d'énergie et de ressources naturelles. Avec un chiffre d'affaires de 55,184 milliards de dollars en 2014, Caterpillar est le premier fabricant mondial de matériels de construction et d'exploitation minière, de moteurs diesel et à gaz naturel, de turbines à gaz industrielles et de locomotives diesel-électriques. La société opère principalement dans ses trois segments de produits, Secteurs de la construction, Secteurs des ressources et Énergie et transport, mais propose également des services financiers et associés via sa division Produits financiers.

3+ MILLIONS D'UNITÉS



N'IMPORTE QUEL CHANTIER



PRINCIPAUX GROUPES DE PRODUITS :

TOMBEREAU ARTICULÉ
TOMBEREAU COMPACT ET CHARGEUR
TOUT-TERRAIN
PELLE À BENNE TRAÎNANTE
FOREUSE
PELLE ÉLECTRIQUE À CÂBLES
MOTEUR
GROUPE ÉLECTROGÈNE
EXTRACTEUR SUR PAROI HAUTE

PELLE HYDRAULIQUE
PELLE CHARGEUSE HYDRAULIQUE
LOCOMOTIVES
SYSTÈMES DE PROPULSION MARINE
NIVELEUSE
TOMBEREAU DE CHANTIER
CAMION ROUTIER
TRACTEUR POSE-CANALISATIONS
CHARGEUR COMPACT RIGIDE
PELLE HYDRAULIQUE À CHÂÎNES

CHARGEUSE À CHÂÎNES
TRACTEUR À CHÂÎNES
FORAGE DE TUNNELS
TURBINE
TRACTEUR SUR PNEUS
PELLE HYDRAULIQUE SUR PNEUS
CHARGEUSE SUR PNEUS
DÉCAPEUSE AUTOMOTRICE
OUTILS DE TRAVAIL ET ÉQUIPEMENTS

PRINCIPAUX DOMAINES ET SECTEURS DESSERVIS

AGRICULTURE
CONSTRUCTION
SERVICE CLIENTS
DÉMOLITION ET RECYCLAGE DES REBUTS
PRODUCTION D'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE
FINANCEMENT
EXPLOITATION FORESTIÈRE
GOUVERNEMENTAL/DÉFENSE
ASSURANCES
AMÉNAGEMENT DE SITES
LOCOMOTIVES ET CHEMINS DE FER
ENTRETIEN ET RÉPARATION
APPLICATIONS MARINES
MANUTENTION
SECTEUR MINIER
SOLUTIONS POUR CONSTRUCTEURS D'ORIGINE
PÉTROLE ET GAZ
POSE DE REVÊTEMENT
GAZODUCS
CENTRALES ÉLECTRIQUES
CARRIÈRES, GRANULATS ET CIMENT
REMANUFACTURATION
LOCATION
SÉCURITÉ
TECHNOLOGIE ET SOLUTIONS
FORMATION
DÉCHETS

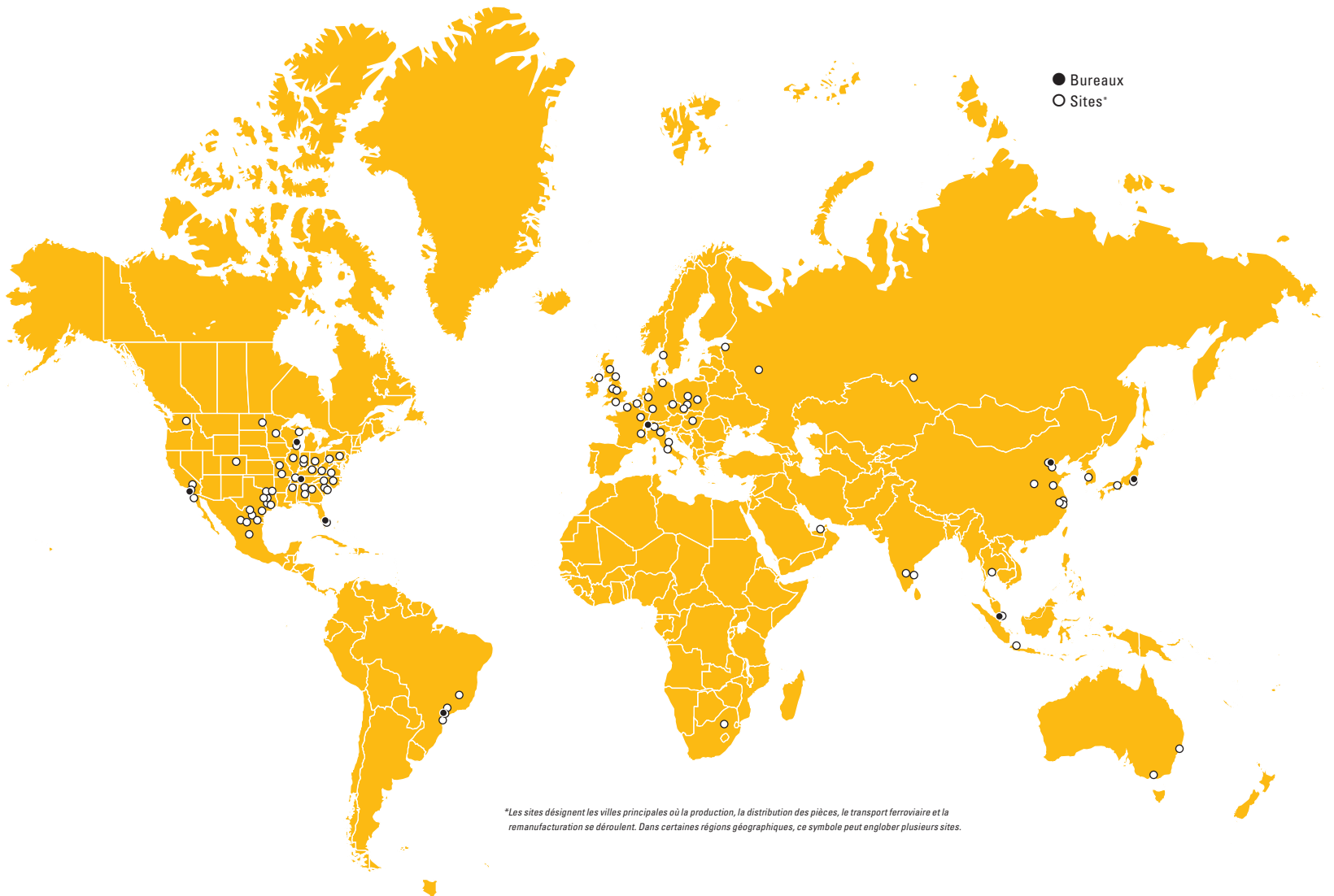
ÉQUIPE MONDIALE

rendez-vous sur
www.caterpillar.com/brands



POUR VOIR NOTRE
PORTEFEUILLE
DE MARQUES

Présence internationale



La Caterpillar Foundation

Quand le progrès durable devient possible.

Notre mission consiste à éradiquer la pauvreté en **mettant les gens sur la voie de la prospérité**. Cela **contribue à bâtir des économies solides et à rendre possible le progrès durable**. Nous concentrons nos efforts sur **les besoins humains fondamentaux, l'éducation et l'environnement**. Avec l'aide de nos partenaires philanthropiques, nous nous engageons à remettre 50 millions de personnes sur le **chemin de la prospérité** d'ici 2020.

Premier partenariat public-privé pour la **Caterpillar Foundation** et le Département d'État américain à soutenir la construction de centres pour les femmes entrepreneurs en Afrique.



54 \$
MILLIONS

donnés par Caterpillar Inc. à la Caterpillar Foundation



**FEEDING™
AMERICA**

Notre soutien a permis de fournir plus de **6 millions de repas** à travers les États-Unis avec l'aide de notre partenaire, Feeding America.



Notre objectif :
Remettre **50 millions** de personnes sur le **chemin de la prospérité** d'ici 2020.



 **PADF**
PAN AMERICAN DEVELOPMENT FOUNDATION

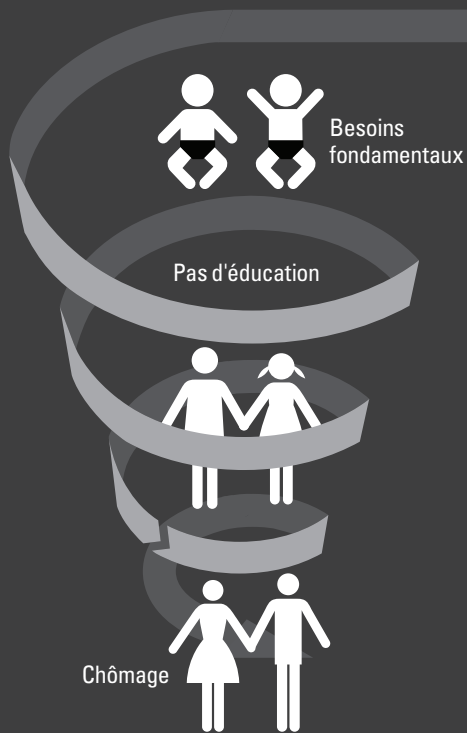
Notre partenariat avec **PADF** est en train de sauver l'écosystème des forêts d'Araucaria Forest tout en enseignant des techniques agricoles et forestières durables aux habitants de Campo Largo, au Brésil.



**12,8 MILLIONS DE
DOLLARS**

Total des dons avec dons paritaires des employés à **United Way**.

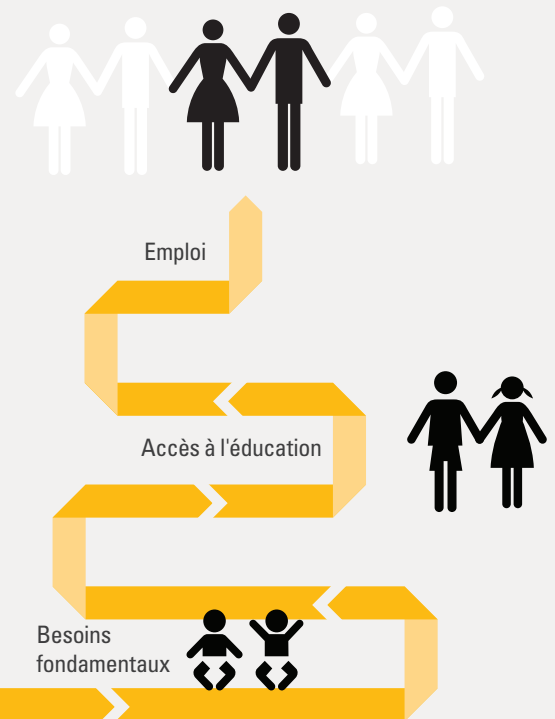
CHEMIN DE LA PROSPÉRITÉ



La spirale de la pauvreté se répète de génération en génération.

Le chemin de la prospérité débouche sur des dirigeants actifs capables d'aider les autres.

contre



COMMENT NOUS ALLONS Y ARRIVER

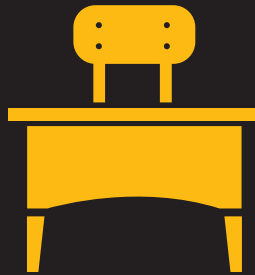
VIA NOS INVESTISSEMENTS ET PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Quand nous investissons et formons des partenariats de manière stratégique et efficace, les besoins fondamentaux sont satisfaits, l'éducation est effective, des emplois sont créés et les économies se développent.



BESOINS HUMAINS FONDAMENTAUX

- Énergie
- Nourriture
- Habitat
- Aide d'urgence
- Eau et assainissement



ÉDUCATION

- Alphabétisation et calcul
- Aptitude à l'emploi
- STIM (Sciences, Technologies, Ingénierie et Mathématiques)
- Mentorat et Leadership



ENVIRONNEMENT

- Programmes environnementaux qui luttent contre la pauvreté en bâtissant des économies solides



NOS PARTENAIRES

Nos partenaires philanthropiques changent profondément les choses dans le monde entier. Nos investissements leur permettent d'étendre leur impact.



charity: water



NOTRE IMPACT

Campagne ONE « Do Agric »

Cette année, nous avons soutenu la Campagne ONE dans ses efforts pour obtenir 2 millions de signatures à sa pétition « Do Agric ». Ce programme de politique publique et de sensibilisation demande aux gouvernements africains de tenir les engagements qu'ils ont pris en 2003 en vue d'investir de plus en plus stratégiquement dans l'agriculture africaine en créant des emplois, en dynamisant l'économie du continent et en aidant 85 millions de personnes à sortir de l'extrême pauvreté d'ici 2024. Cette campagne a connu un franc succès.



LISC

Local Initiatives Support Corporation (LISC) aide à reconstruire les communautés en se concentrant sur les logements, le développement commercial et la criminalité. Pour les aider, la Caterpillar Foundation a versé des bourses de soutien à la mission LISC de Milwaukee, Phoenix et Peoria. Au cours des trois dernières années, la Caterpillar Foundation a investi 3 millions de dollars dans les travaux de LISC à Peoria. La même année, LISC a ouvert le premier Financial Opportunity Center à Peoria pour aider les familles à accroître leurs revenus, à réduire leurs dettes inutiles, à réaliser des investissements et à économiser de l'argent.



Notre philosophie de partenariat

Nous remplissons une mission caritative par le biais d'une approche innovante en termes d'aide financière qui favorise la collaboration et qui s'appuie sur le travail de nos partenaires philanthropiques.

En 2014, cette approche a donné vie au **Sommet du partenariat de la Caterpillar Foundation**. Cet événement, le premier de ce type, a rassemblé les dirigeants de nos organisations partenaires dans un effort commun pour lutter contre la pauvreté.



SUIVEZ NOS PROGRÈS

Pour en savoir plus sur nos projets, nos futures actions et nos partenaires, rendez-vous sur le site together-stronger.org.



© 2015 Caterpillar Tous droits réservés. CAT, CATERPILLAR, leurs logos respectifs, ACERT, BUILT FOR IT, MineStar, Product Link, Solar, VisionLink, 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.

© CATERPILLAR POUR DIFFUSION PUBLIQUE 2015. Tous droits réservés. Imprimé aux États-Unis.

Déclarations prospectives

Certaines déclarations effectuées dans le présent document « Rétrospective 2014 » ont trait à des événements à venir ou prévus et constituent des déclarations prospectives au sens de la loi Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Des termes tels que « penser », « estimer », « attendre de », « prévoir », « envisager », « projeter », « avoir l'intention de » et autres termes ou expressions similaires, ainsi que l'emploi du futur et du conditionnel, sont souvent de nature à exprimer des déclarations prospectives. Toutes les déclarations autres que celles décrivant des faits historiques sont des déclarations prospectives ; elles incluent, sans s'y limiter, les déclarations relatives à nos perspectives, projections, prévisions ou les descriptions de tendances. Ces déclarations ne s'accompagnent d'aucune garantie de performances futures et aucun engagement visant à les mettre à jour n'est pris.

Les résultats réels de Caterpillar sont susceptibles de différer fortement de ceux projetés de façon expresse ou tacite dans les déclarations de nature prospective, lesquelles reposent sur un certain nombre de facteurs incluant, entre autres : (i) les conditions économiques mondiales et régionales dans les secteurs industriels desservis par Caterpillar ; (ii) les politiques monétaires ou fiscales des gouvernements et les dépenses gouvernementales en matière d'infrastructures ; (iii) la hausse des cours des matières premières ou des composants, les fluctuations de la demande concernant nos produits ou une disponibilité limitée des matières premières et des composants ; (iv) la capacité de Caterpillar, de ses clients, de ses concessionnaires et de ses fournisseurs à obtenir des liquidités et à les gérer ; (v) des risques politiques et économiques, une instabilité commerciale et des événements échappant à notre contrôle dans les pays dans lesquels Caterpillar est présente ; (vi) notre incapacité à maintenir nos notations de crédit et donc la hausse substantielle potentielle du coût de l'emprunt, du coût des financements, des liquidités, de la concurrence et de l'accès aux marchés de capitaux ; (vii) notre division Financial Products est soumise à des risques inhérents au secteur des services financiers ; (viii) les changements des taux d'intérêt ou des conditions du marché en matière de liquidités ; (ix) une augmentation des arriérés, des saisies ou des pertes nettes des clients Cat Financial ; (x) les ajouts ou modifications apportés à la réglementation des services financiers ; (xi) nos acquisitions, nos sociétés en participation ou nos cessions ne donnent pas toujours la totalité des bénéfices attendus, cela peut prendre plus de temps que prévu ; (xii) les politiques commerciales internationales et leur impact sur la demande de produits Caterpillar et la compétitivité de l'entreprise ; (xiii) notre capacité à développer, produire et commercialiser des produits de qualité adaptés aux besoins de nos clients ; (xiv) nous exerçons notre activité dans un environnement extrêmement concurrentiel, ce qui peut avoir un effet négatif sur nos ventes et nos tarifs ; (xv) il se peut que nous ne tirions pas les bénéfices escomptés de certaines initiatives visant à améliorer notre productivité, notre efficacité et notre trésorerie, et à réduire les coûts ; (xvi) nous pourrions encourir des frais de restructuration supplémentaires qui nuiraient aux économies et aux avantages anticipés en raison d'actions de réduction des coûts passées ou futures ; (xvii) décisions de gestion des stocks et pratiques d'approvisionnement de nos concessionnaires et de nos clients constructeurs d'origine ; (xviii) conformité aux lois et réglementations environnementales ; (xix) les violations alléguées ou réelles des lois et réglementations anti-corruption ou régissant les échanges commerciaux ; (xx) une augmentation des dépenses ou de la pression fiscales ; (xxi) des fluctuations de taux de change ; (xxii) notre conformité ou celle de Cat Financial aux accords financiers ; (xxiii) une augmentation des obligations de financement dans le cadre de nos plans de retraite ; (xxiv) des litiges avec les syndicats ou autres problèmes de relations avec les employés ; (xxv) des procédures juridiques, plaintes, poursuites ou enquêtes gouvernementales aux répercussions importantes ; (xxvi) des changements intervenus dans les normes comptables ; (xxvii) une défaillance ou une violation de la sécurité informatique ; (xxviii) les effets néfastes d'événements inattendus tels que des catastrophes naturelles ; et (xxix) les autres facteurs décrits plus en détail dans la section « Item 1A. (Article 1A - « Facteurs de risques ») de notre formulaire 10-K, déposé auprès de la Commission des marchés financiers américaine (SEC) le mardi 17 février 2015 pour l'exercice clos au mercredi 31 décembre 2014.