# Touax

## Rapport annuel 2015

# L'expérience de la location opérationnelle

# L'expérience de la location opérationnelle

## Sommaire

**1 I** Profil de TOUAX : l'expérience de la location opérationnelle **2-3 I** Message des gérants
**4-5 I** Conteneurs maritimes **6-7 I** Constructions modulaires **8-9 I** Wagons de fret
**10-11 I** Barges fluviales **12-13 I** Historique et présence mondiale du Groupe TOUAX
**14 I** Chiffres clés et la bourse

## Conteneurs maritimes

**N°1 en Europe**

- 585 400 conteneurs
- 49 % du CA

## Constructions modulaires

**N°2 en Europe continentale**

- 47 900 constructions modulaires
- 7,5 % de PDM en Europe
- 34 % du CA

## Wagons de fret

**N°2 en Europe**

pour les wagons intermodaux

- 9 500 wagons
- 6,5 % de PDM en Europe
- 12 % du CA

## Barges fluviales

**N°1 en Europe et en Amérique du Sud**

- 134 barges
- 25 % de PDM en Europe
- 5 % du CA

TOUAX est un groupe mondial de services aux entreprises, spécialisé dans **la location et la vente** de conteneurs maritimes, de constructions modulaires, de wagons de fret et de barges fluviales.

Nous répondons aux besoins de nos clients, à travers le monde, en leur offrant des solutions adaptées de location, location-vente, sale and lease back ou de vente.

Fort de notre savoir-faire et de notre expertise, nous accompagnons nos clients en leur offrant des **services** associés, tels que la gestion d'actifs, la maintenance, le conseil et l'expertise technique et le trading.

***Implanté sur les cinq continents, TOUAX réalise 348 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015 dont 91 % en dehors de la France. Au 31 décembre 2015, le Groupe gère plus de 1,8 milliard d'euros de matériels pour son propre compte et pour celui d'investisseurs institutionnels ou privés.***

# Message des gérants

**EN 2015, TOUAX A RÉALISÉ UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 348 MILLIONS D'EUROS, EN BAISSE DE 30 MILLIONS D'EUROS PAR RAPPORT À 2014.**

Le chiffre d'affaires locatif est en hausse de 19 millions d'euros avec notamment une progression de l'activité Constructions Modulaires de 9 %. Le chiffre d'affaires de ventes à nos clients est en hausse de 35 % résultant de bonnes performances dans les divisions Constructions Modulaires et Conteneurs Maritimes. En revanche, le chiffre d'affaires de ventes à nos investisseurs est en baisse en raison d'un moindre volume de syndications de conteneurs maritimes en 2015 dans un contexte de marché attentiste compte tenu de la baisse des prix de l'acier.

**Fabrice Walewski,** Gérant

**Raphaël Walewski,** Gérant

Les trois activités de location et vente de matériels de transport (conteneurs maritimes, wagons de fret, et barges fluviales) présentent un résultat opérationnel positif.

TOUAX a cependant réalisé un résultat net de -24 millions d'euros, qui s'explique par 16,1 millions d'euros d'éléments non-récurrents principalement dans l'activité Constructions Modulaires, dont 11,6 millions d'euros de dépréciations d'actifs et 4,5 millions d'euros de charges nettes.

Conséquence de la reprise de l'activité locative et d'une hausse des taux d'utilisation, les coûts de préparation des modules en vue de leur location ont fortement progressé impactant immédiatement le résultat alors que le revenu locatif est étalé dans le futur jusqu'au terme des contrats. Par ailleurs, afin d'accélérer le redressement de la division modulaire, il a été décidé en France et aux États-Unis, de rationaliser nos parcs de constructions modulaires, ce qui a généré des dépréciations exceptionnelles d'actifs.

Retraité des éléments non récurrents de 2014 et 2015, le résultat opérationnel 2015 du Groupe est stable.

TOUAX a poursuivi en 2015 sa stratégie financière consistant à stabiliser le niveau de ses actifs détenus en propriété et à améliorer la rentabilité locative. Le free cash du Groupe est positif et atteint 41,6 millions d'euros à fin 2015. L'endettement du Groupe a baissé avec un ratio de Loan To Value qui passe de 63 % à 61 %.

Les actifs gérés par le Groupe continuent de progresser avec plus d'1,8 milliard sous gestion. Nous continuons de financer notre croissance par des investisseurs tiers afin d'augmenter nos revenus de gestion, générer des économies d'échelle et asseoir notre présence auprès de nos clients. Notre division Wagons de Fret a ainsi étendu sa présence en Europe en prenant en gestion 2 000 wagons supplémentaires.

## “ être proche de nos clients

En 2016, notre stratégie opérationnelle sera axée principalement sur le redressement de la rentabilité de nos actifs avec une attention particulière sur l'activité de Constructions Modulaires.

Nous prévoyons un résultat opérationnel positif sur l'ensemble du Groupe en 2016.

Les initiatives déployées pour remporter de nouveaux contrats, développer le Groupe et améliorer la rentabilité exigent de nombreux efforts de la part de nos collaborateurs. Nous les remercions pour leur travail de grande qualité et leur implication ainsi que nos partenaires et actionnaires pour leur confiance, leur engagement et leur fidélité.

**EN TANT QUE 8ÈME LOUEUR MONDIAL ET LEADER EN EUROPE, TOUAX GLOBAL CONTAINER SOLUTIONS ACCOMPAGNE LE DÉVELOPPEMENT DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT INTERNATIONALE DES CONTENEURS ET PROPOSE UN LARGE ÉVENTAIL DE PRODUITS ET SERVICES EN MATIÈRE DE LOCATION ET DE VENTE.**

## Un partenaire commercial de référence

TOUAX possède et gère une flotte de conteneurs composée essentiellement de conteneurs secs (20 pieds, 40 pieds, et 40 pieds Haute Capacité), dont la qualité de fabrication est reconnue par le marché. Cette flotte a atteint 585 400 conteneurs (TEU) fin 2015, contre 627 000 à la fin de 2014. En 2015, le Groupe a également diversifié sa flotte en intégrant des conteneurs réfrigérés, complétant ainsi sa gamme.

En tant que prestataire de services complet présent à chaque stade du cycle de vie des conteneurs, TOUAX propose des formules de location, de financement, de « purchase and lease back », de gestion de flotte et de vente.

TOUAX a noué des relations commerciales étroites et de longue date avec les principales compagnies maritimes de transport par conteneurs, telles que Maersk Lines, Mediterranean Shipping Company, CMA-CGM, Hapag Lloyd, Zim Line, Evergreen ou China Shipping. Nous travaillons avec plus de 120 compagnies maritimes, dont les 25 premières mondiales, et plus de 500 clients du secteur de la distribution.

TOUAX est également un leader en matière de gestion opérationnelle de conteneurs pour le compte d'investisseurs financiers tiers.

Nous continuons à élargir notre présence internationale, en développant nos équipes dans nos agences et plateformes régionales, avec un accent particulier sur l'Asie. Notre réseau mondial de 200 dépôts partenaires situés dans des lieux stratégiques reste le pilier de nos activités à travers le monde.

En 2015, TOUAX a conservé un taux d'utilisation moyen de 87,5 % et a fortement augmenté ses ventes de conteneurs d'occasion, témoignant de sa capacité à s'adapter au cycle du marché et à optimiser sa gestion de sa flotte locative.

## Élargissement des services

Avec 30 ans d'expérience, TOUAX s'inscrit dans l'industrie du conteneur avec une perspective de long terme et s'est fixé l'objectif d'une flotte de 800 000 conteneurs (TEU) à moyen terme.

En 2016, nous étofferons notre gamme de solutions innovantes avec des formules de gestion des ventes de flotte pour le compte de clients armateurs et de développement de produits conteneurisés innovants pour les marchés logistiques et de stockage statiques.

activité

# Conteneurs maritimes

**585 400**
CONTENEURS (TEU)

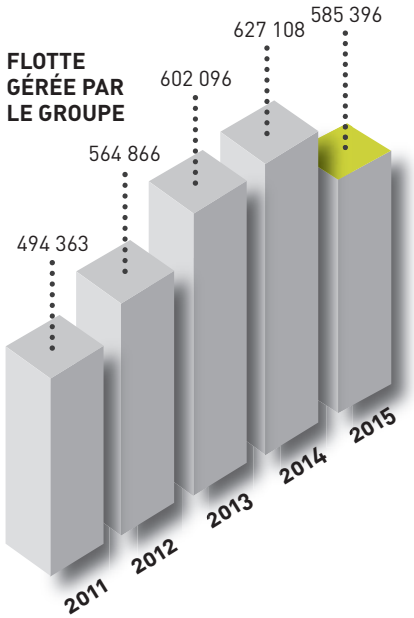
**30**
ANS D'EXPÉRIENCE

**200**
DÉPÔTS PARTENAIRES

## Demande constante de conteneurs

L'industrie du conteneur devrait continuer de croître avec une augmentation du trafic conteneurisé estimée à 4 % en 2016. Par rapport à ces dernières années, l'industrie du transport maritime devrait également connaître un meilleur équilibre en 2016 du fait de cette croissance du trafic conteneurisé et des nouvelles capacités des navires, générant une croissance de 4 % aussi.
La production globale de conteneurs maritimes en 2015 devrait atteindre 2,5 millions de TEU de conteneurs secs.
Les loueurs de conteneurs ont continué de soutenir l'industrie du transport : 50 % des conteneurs produits en 2015 ont été commandés par les loueurs et les autres 50 % par les compagnies maritimes.

La demande intérieure poursuit également son expansion sur des marchés émergents et à maturité, pour répondre aux besoins en matière de transports intérieurs, de stockage mobile et de transformation en logements.



**47 900**
MODULES

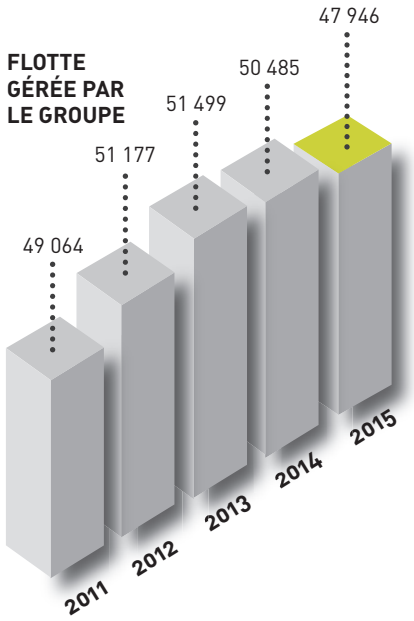
**5 000**
CLIENTS

**14**
PAYS

DEPUIS PRÈS DE 40 ANS NOUS ACCOMPAGNONS NOS CLIENTS EN EUROPE ET AUX ÉTATS-UNIS ET DEPUIS QUELQUES ANNÉES EN AFRIQUE. GRÂCE À NOTRE CAPACITÉ INDUSTRIELLE, NOUS SERVONS NOS CLIENTS DANS LE MONDE ENTIER. NOS ÉQUIPES TECHNIQUES DÉVELOPPENT LES SOLUTIONS QUI RÉPONDENT AUX ATTENTES DE NOS CLIENTS SUR LEURS PROBLÉMATIQUES LOCALES ET LEURS BESOINS COMPLEXES. ÊTRE FABRICANT ET LOUEUR DE CONSTRUCTIONS MODULAIRES, C'EST AVOIR UNE SOLUTION SUR MESURE POUR CHAQUE PROJET ET CHAQUE CLIENT.

activité

# Constructions modulaires




## Une offre de produits complète et qualitative

Fabricant, vendeur et loueur, TOUAX réalise des constructions modulaires et des bâtiments préfabriqués qui respectent les normes les plus qualitatives (comme notamment la norme RT2012 en France ou EnEv en Allemagne) et qui sont adaptés à tous nos territoires (Europe, Amérique, Afrique et Moyen Orient). Nos solutions couvrent des usages tels que les bases vie, bureaux, salles de classes, logement social ou d'urgence comme pour les réfugiés, dispensaires, agences commerciales, cantonnements, vestiaires sportifs…
Nos équipes sont capables de réaliser des bases-vie de plusieurs milliers de mètres carrés ainsi que des bâtiments à usage de logement en des temps très courts.

## Une diversification internationale réussie

Présent en Europe dans une majorité de grands pays, TOUAX a continué son expansion sur le marché africain, notamment au Maroc, en Algérie et en Côte d'Ivoire grâce à son usine implantée au Maroc, d'où nous livrons des bâtiments scolaires ou sanitaires ou des bases vie en vue de grands projets d'infrastructure.

Les besoins de ces zones sont très importants en raison de leur développement.
Nous sommes désormais en mesure d'accompagner nos clients sur ces continents avec tous types de modules.
À moyen terme, TOUAX a pour objectif de développer encore plus ses ventes à l'international. TOUAX réalise près de 76 % de son chiffre d'affaires de la division en dehors de France.

## Des engagements tenus

À la location comme à la vente, les motivations de nos clients TOUAX pour recourir à des bâtiments modulaires sont :

- Une couverture internationale ;
- Des délais de réalisation très courts (8 à 10 semaines pour livrer plusieurs milliers de $m^2$) ;
- Des prix très attractifs qui sont 10 à 50 % inférieurs à la construction classique ;
- Une performance mesurable de la qualité des bâtiments livrés (RT2012, EnEV etc.) ;
- Une offre sur mesure et respectueuse de l'environnement ;
- Une solution 100 % flexible, 100 % modulaire et 100 % adaptable aux besoins de nos clients.

PRÉSENT EN

**EUROPE**

AUX **USA** ET

EN **ASIE**

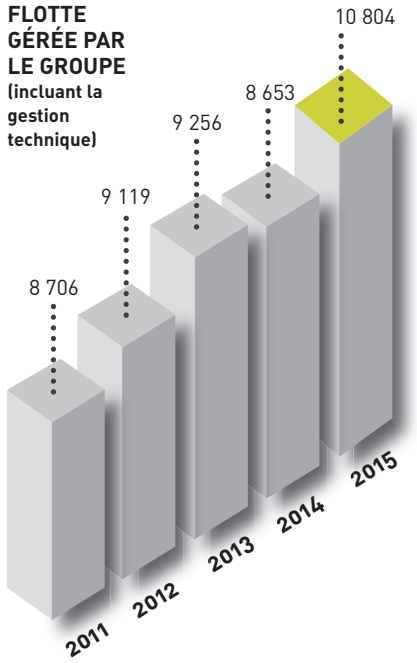
**2e loueur**

EUROPÉEN
DE WAGONS
INTERMODAUX

**10 800**

WAGONS DE FRET

**FLOTTE GÉRÉE PAR LE GROUPE** (incluant la gestion technique)




DEPUIS DÉCEMBRE 2011, TOUAX RAIL EST CERTIFIÉE ECM (ENTITÉ EN CHARGE DE LA MAINTENANCE) SELON LA NOUVELLE LÉGISLATION EUROPÉENNE. CELA REPRÉSENTE POUR TOUAX RAIL UNE ÉTAPE IMPORTANTE DANS LE DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ ET ASSOIT SON EXPERTISE ET SA COMPÉTENCE VIS-À-VIS DE SES CLIENTS.

activité

# Wagons de fret

## Un service complet de location, de vente et de maintenance de wagons de fret

TOUAX RAIL propose des contrats de location incluant le service de maintenance. La maîtrise de la maintenance et de la sécurité ferroviaire est un atout mis en avant par TOUAX RAIL au service de ses clients. Depuis fin 2011, TOUAX RAIL est une Entité en Charge de la Maintenance (ECM) certifiée.
TOUAX RAIL offre ses services de location sur trois grandes zones : **en Europe** au travers de bureaux situés en Irlande (zone Europe Occidentale) complétés par un réseau d'agents couvrant toute l'Europe, **aux États-Unis** et **en Asie** en partenariat avec un acteur local.
À fin 2015 et à la suite de la prise en gestion d'une flotte de 2 000 wagons environ, TOUAX RAIL gère une gamme diversifiée de plus de 9 500 wagons de fret : wagons intermodaux (transport de conteneurs et de caisses mobiles), wagons porte-autos, wagons porte-coils (transport de bobines d'acier), wagons porte-palettes (transport de produits palettisés), wagons trémies et pulvérulents pour le transport de produits pondéreux (ciments, céréales…). TOUAX gère aussi environ 1 300 wagons en maintenance technique (prestation ECM).

## Des grands groupes comme clients

TOUAX RAIL propose ses services à une clientèle diversifiée se composant de grands groupes ferroviaires publics comme la SNCF (Société Nationale de Chemin de Fer Français), la SNCB (Société Nationale de Chemin de Fer Belges), RCA (Rail Cargo Austria), DB Schenker Rail (Deutsche Bahn) ou encore SBB/CFF (Chemins de Fer Suisses), ainsi que d'opérateurs ferroviaires privés et de grands groupes industriels, automobiles ou pétrochimiques.

## Une stratégie de développement

TOUAX a fait croître sa flotte de wagons en fin d'année 2015, ce qui a permis au Groupe de s'implanter au Royaume-Uni et de renforcer sa position en Europe continentale. Cette nouvelle flotte permet à Touax d'avoir une offre plus diversifiée de wagons afin de mieux servir les opérateurs de transport et de logistique ainsi que les clients industriels.
Compte tenu des besoins de renouvellement du parc de wagons en Europe, TOUAX RAIL souhaite atteindre 15 000 wagons sous gestion à moyen terme. TOUAX RAIL est également bien placé pour poursuivre son développement international grâce à l'extension de son réseau commercial. Etre au plus proche de nos clients et rester à leur écoute a permis ces dernières années d'accroître le nombre de nouveaux clients ainsi que de couvrir davantage de pays.
Certifiés ISO 9001 depuis 2010, nous mettons la satisfaction client au centre de nos préoccupations et de l'ensemble de nos processus.

**À L'APPUI DE PLUS DE 160 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LE TRANSPORT FLUVIAL, TOUAX RIVER BARGES A DÉVELOPPÉ POUR LES INDUSTRIELS ET OPÉRATEURS LOGISTIQUES FLUVIAUX UNE OFFRE INNOVANTE ET EXCLUSIVE DE LOCATION LONGUE DURÉE ET TRADING D'ACTIFS FLUVIAUX SUR LES PRINCIPAUX BASSINS DANS LE MONDE. NOUS APPORTONS DE LA VALEUR AJOUTÉE AU TRANSPORT FLUVIAL EN PROPOSANT UNE OFFRE DE SERVICES SUR MESURE À NOS CLIENTS DANS LE MONDE ENTIER.**

TOUAX apporte une gamme innovante de services sur le marché de la barge fluviale grâce à sa maîtrise de tous les éléments de la chaîne fluviale, de la construction à la livraison clés en main.
TOUAX propose à ses clients une expertise complète dans le domaine fluvial :

- location opérationnelle et financière de barges,
- trading de barges et pousseurs,
- fleet management,
- sale and lease back de flottes fluviales,
- conception technique et suivi de la construction,
- assurance,
- conseil, assistance et expertise technique fluviale,
- gestion des certificats et documents administratifs fluviaux.

Au 31 décembre 2015, le Groupe TOUAX gérait une flotte d'environ 130 barges se situant à la 1ère place en Europe et en Amérique du Sud pour la location de barges vracs.

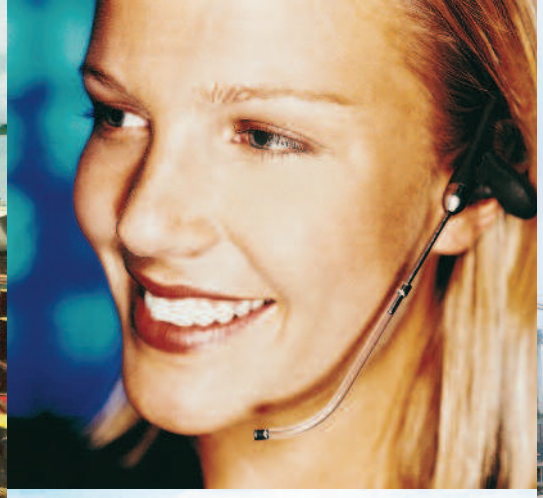
## Une présence internationale unique

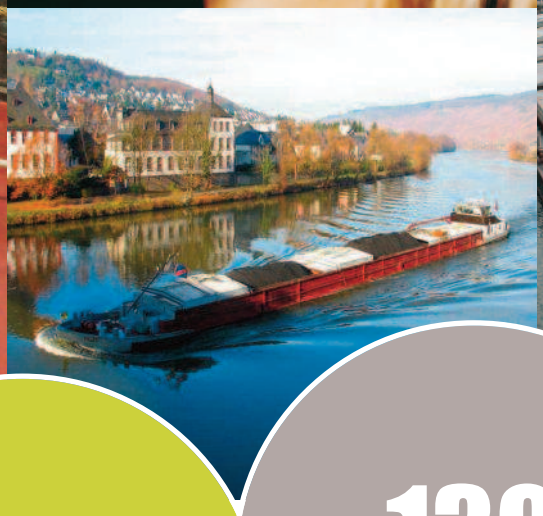
TOUAX River Barges bénéficie d'une large présence géographique sur les principaux bassins fluviaux mondiaux :

- **En Europe :** le Groupe est très présent sur la Seine en France, sur le Rhin, la Meuse, la Moselle et le Main en Europe du Nord et sur le Danube en Europe Centrale. TOUAX est l'un des principaux acteurs à être implanté sur le réseau Rhin – Main – Danube (2 500 km traversant 10 pays).
- **En Amérique du Nord :** TOUAX loue des barges sur le Mississippi et le Missouri à différents opérateurs logistiques.

activité

# Barges fluviales





**1e loueur**
DE BARGES
FLUVIALES EN EUROPE
ET EN AMÉRIQUE DU SUD

**130**
BARGES

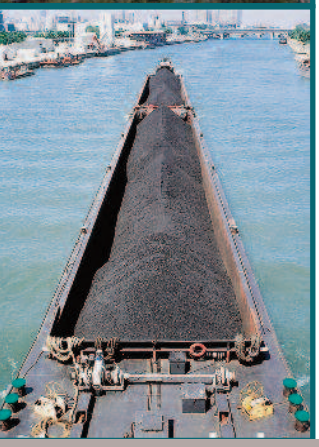
- **En Amérique du Sud :** TOUAX loue environ une cinquantaine de barges en longue durée sur le fleuve Paraná-Paraguay qui traverse l'Uruguay, l'Argentine, le Paraguay, la Bolivie.

## De prestigieuses références

- opérateurs logistiques fluviaux : Navrom-TTS, Miller, Ceres, American Electric Power (AEP), P&O Maritime Services...
- entreprises industrielles : Cemex, Arcelor, Yara, Bunge, ADM-Toepfer, Total...

## Un marché en devenir

Le transport fluvial reste le mode de transport intérieur le plus compétitif (7 fois moins cher que le transport routier), le moins coûteux pour la collectivité (3,7 fois moins de consommation de pétrole que le transport routier), le plus écologique (avec 4 fois moins de $CO_2$ que le transport routier) et contribue à désencombrer les réseaux routiers (1 convoi poussé aux USA de 24 barges signifie 2 200 camions en moins sur les routes).
À moyen terme, TOUAX a pour objectif de poursuivre ses investissements en Europe et en Amérique du Nord.



Pendant plus d'un siècle jusqu'au début des années 70, la société a été un acteur majeur dans le transport fluvial français. Ce mode de transport étant remplacé progressivement par d'autres moyens, le Groupe a décidé de diversifier ses activités dans la location de wagons de fret. Ensuite, le Groupe a eu l'opportunité de se lancer dans la location de constructions modulaires puis a racheté une société de location de conteneurs maritimes. Cette diversification dans 4 grands types de matériels a été réalisée en recherchant une cohérence dans les caractéristiques de matériels qui sont mobiles et standards et afin de ne plus être dépendant d'un seul cycle économique lié à une activité.

TOUT AU LONG DE CES 20 DERNIÈRES ANNÉES, **LE GROUPE A MIS L'ACCENT SUR LA CROISSANCE INTERNATIONALE** afin de s'implanter dans des marchés étrangers porteurs. De même, le Groupe a adapté constamment ses produits, ses services et son savoir-faire en fonction de l'évolution du marché et des demandes des clients. Aujourd'hui, TOUAX est reconnu comme un acteur majeur et complet dans chacune de ses activités et se positionne comme le leader européen en conteneurs maritimes et barges fluviales, et comme le numéro 2 européen en constructions modulaires et wagons de fret intermodaux.

## HISTORIQUE

### Historiquement, une activité de transport fluvial

**1853**
Début de l'activité de transport fluvial sur la Seine

**1898**
Création de TOUAX, société née de la fusion avec un autre acteur majeur

**1906**
Cotation à la Bourse de Paris

### Une diversification réussie dans 3 secteurs d'activité

**1955**
Premiers investissements dans l'activité **Wagons de Fret**

**1973**
Lancement de l'activité **Constructions Modulaires**

**1985**
Acquisition de la société **Gold Container** Corporation, conteneurs maritimes

une présence

# Une implantation au plus proche des clients

## Conteneurs maritimes

**Zone Europe du Nord et Centrale**
(Brème, bureau administratif à Paris)
**Zone Europe du Sud, Afrique et Moyen-Orient**
(Gènes)
**Zone Asie du Nord**
(Hong Kong, Shanghai)
**Zone Asie du Sud**
(Singapour)
**Zone Amériques**
(Miami, San Francisco, Sao Paulo)
**Agents :**
Afrique du Sud (Durban),
Corée du Sud (Séoul)

## Constructions modulaires

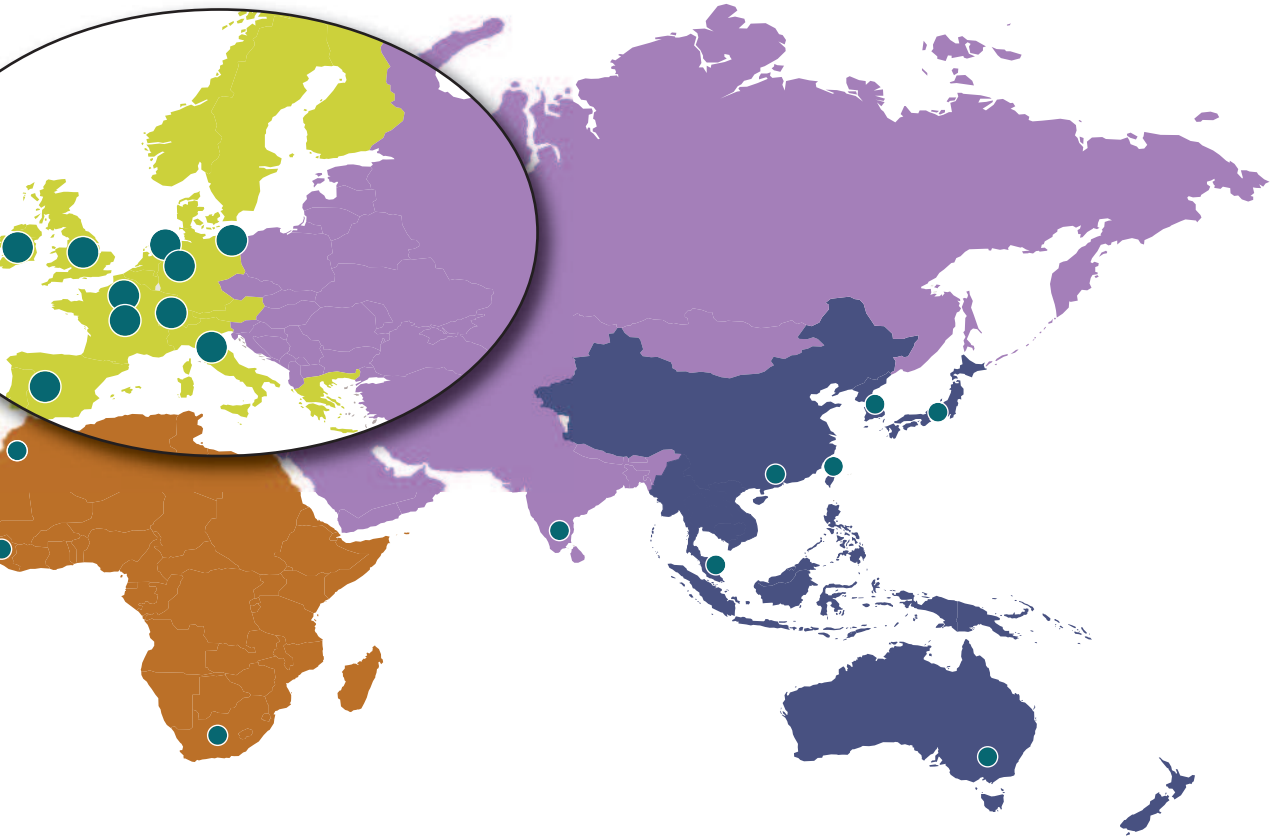
**France**
(8 agences et des bureaux administratifs)
**Allemagne** (7 agences)
**Espagne** (1 agence)
**États-Unis**
(Floride et Géorgie, 4 agences)
**Pays-Bas et Belgique** (2 agences)
**Pologne** (5 agences)
**République tchèque**
(2 agences, 1 usine)
**Slovaquie** (1 agence)
**Maroc** (1 agence, 1 usine)
**Panama** (1 agence)
**Algérie** (1 agence)
**Brésil**
**Côte d'Ivoire**

## Wagons de fret

**France**
(bureau technique)
**Zone Europe Occidentale**
(Irlande) : France, Suisse et Royaume-Uni
**Agents européens :**
Allemagne, Hongrie, Italie, Slovaquie, Croatie, Autriche, Pologne, Hollande, Belgique, Luxembourg, Suède, Danemark, Norvège, Turquie, République tchèque, Roumanie
**Zone Amérique du Nord**
(États-Unis)
**Zone Asie**
(Inde)

## Barges fluviales

**Fleuve Seine**
(France)
**Fleuve Rhin, rivières Main, Meuse et Moselle**
(Europe du Nord)
**Fleuve Danube**
(Europe Centrale)
**Fleuve Mississippi**
(États-Unis)
**Fleuve Paraná-Paraguay**
(Amérique du Sud)



**Accélération du développement des services depuis 15 ans**

**1995**
Démarrage de la gestion de matériels pour le compte d'investisseurs

**1998**
Gestion conjointe du Groupe par Fabrice & Raphaël Walewski

**2005**
Chiffre d'affaires supérieur à **200 M€**

**2007**
TOUAX devient fabricant de constructions modulaires au travers de deux usines

**2008**
Franchissement du seuil de **1 milliard d'actifs gérés** en propre et pour des tiers par le Groupe
Intégration de l'indice SBF 250

**2010**
Chiffre d'affaires supérieur à **300 M€**

**2012**
Développement du Groupe sur le continent africain

**2014**
Franchissement du seuil de **1 milliard d'euros d'actifs gérés** pour le compte d'investisseurs tiers

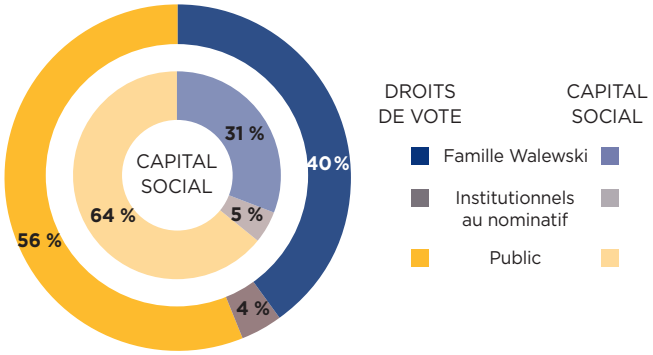
# mondiale

# Chiffres clés / TOUAX et la bourse

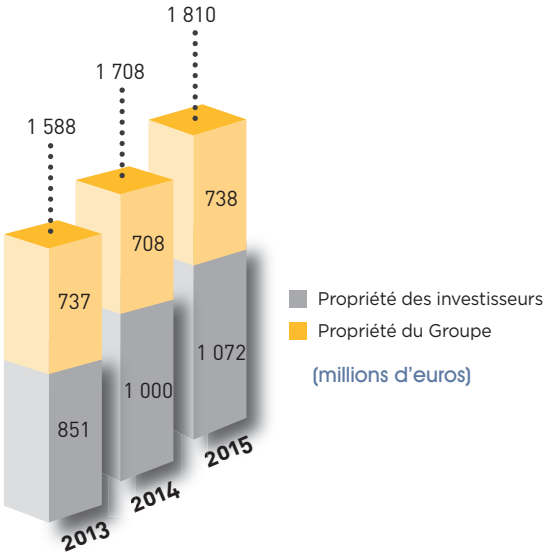
## Fiche signalétique TOUAX

Code ISIN : FR0000033003
Code mnémonique : TOUPFP
Marché de cotation : NYSE Euronext (Paris)
Indices : CAC® Small et CAC® Mid & Small
EnterNext© PEA-PME 150

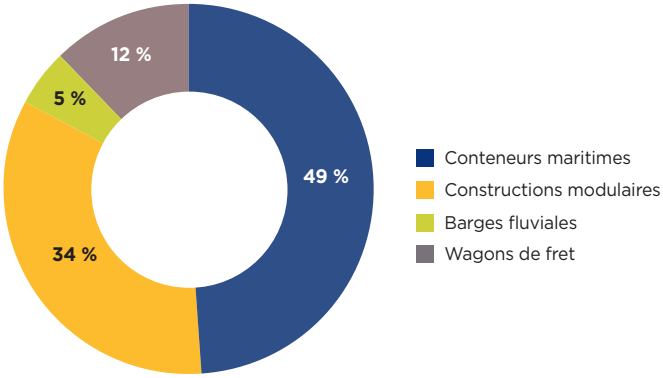
## Répartition du capital et des droits de vote au 31 décembre 2015




## Répartition des actifs gérés




## Répartition par activité du chiffre d'affaires au 31 décembre 2015




## Données boursières

| Année | 2015 | 2014 | 2013 |
|---|---|---|---|
| Cours de l'action le plus haut (€) | 16,8 | 21,03 | 21,45 |
| Cours de l'action le plus bas (€) | 9,85 | 13,51 | 15,71 |
| Dernier cours de l'année (€) | 10,00 | 14,70 | 18,94 |
| **Nombre d'actions au 31 décembre** | **5 883 782** | **5 883 773** | **5 883 773** |

## Chiffres clés et données par action

| Exercice | 2015 | 2014 | 2013 |
|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires consolidé (en millions d'euros) | 348 | 379 | 349 |
| EBITDA après distribution aux investisseurs (en millions d'euros) | 36,2 | 40 | 50,9 |
| Dividende net par action versé pendant l'exercice | 0,50 € | 0,50 € | 0,50 € |
| Rendement net | 5 % | 3,4 % | 2,6 % |

## AGENDA DE L'ACTIONNAIRE

**12 mai 2016**
Annonce du CA
1er trimestre 2016

**9 juin 2016**
Assemblée Générale
des actionnaires

**31 août 2016**
Annonce du CA
2e trimestre 2016
et des résultats du
1er semestre 2016

**14 novembre 2016**
Annonce du CA
3e trimestre 2016

**22 février 2017**
Annonce du CA
4e trimestre 2016

**Semaine du 27 mars 2017**
Annonce et présentation
des résultats 2016

# SOMMAIRE GENERAL

1. PERSONNES RESPONSABLES ..... 16
2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES ..... 17
3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES ..... 18
4. FACTEURS DE RISQUE ..... 19
5. INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR ..... 35
6. APERÇU DES ACTIVITES ..... 38
7. ORGANIGRAMME ..... 60
8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS ..... 62
9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT ..... 63
10. TRESORERIE ET CAPITAUX ..... 63
11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES ..... 64
12. INFORMATIONS SUR LES TENDANCES ..... 64
13. PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE ..... 64
14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE ..... 65
15. REMUNERATIONS ET AVANTAGES ..... 65
16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION ..... 67
17. SALARIES ..... 67
18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ..... 68
19. OPERATIONS AVEC DES APPARENTES ..... 71
20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR ..... 72
21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES ..... 134
22. CONTRATS IMPORTANTS ..... 139
23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATION D'INTERETS ..... 139
24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC ..... 139
25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS ..... 139
26. RAPPORTS DES GERANTS ..... 140
27. RAPPORT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET DU PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ..... 185
28. INFORMATIONS COMMUNIQUEES RECEMMENT ..... 199
29. PROJET DES RESOLUTIONS ..... 204
30. INCLUSION PAR REFERENCE ..... 207
31. GLOSSAIRE ..... 207

# 1. PERSONNES RESPONSABLES

## 1.1. PERSONNES RESPONSABLES DES INFORMATIONS CONTENUES DANS LE DOCUMENT DE REFERENCE ET LE RAPPORT FINANCIER ANNUEL

Fabrice et Raphaël WALEWSKI, Gérants

## 1.2. ATTESTATION DES PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE REFERENCE CONTENANT UN RAPPORT FINANCIER ANNUEL

« Nous attestons, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de référence sont, à notre connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

Nous attestons, à notre connaissance, que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et le rapport de gestion figurant paragraphe 26.1 page 140 du présent document présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles sont confrontées.

Nous avons obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent document ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document.

Les informations financières consolidées historiques pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 ont fait l'objet de rapports des contrôleurs légaux figurant pages 131 à 132 du présent document, ainsi que celles incorporées par référence pour les exercices 2014 et 2013. »

Le 14 avril 2016

Fabrice et Raphaël WALEWSKI

Gérants

# 2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

## 2.1. COORDONNEES DES CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

| | Date de première nomination | Échéance du mandat |
|---|---|---|
| Commissaires aux Comptes titulaires | | |
| DELOITTE & Associés<br>Représenté par M. Jean-François VIAT<br>185, Avenue Charles de Gaulle<br>92200 Neuilly sur Seine | 6 juin 2000, renouvelé lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du 27 juin 2011. | À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire réunie en 2017 et chargée de statuer sur les comptes de l'exercice 2016. |
| LNA<br>Représenté par Mme Brigitte GUILLEBERT<br>140 boulevard Haussmann<br>75008 Paris | 29 juillet 1986, renouvelé lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du 10 juin 2010. | À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire réunie en 2016 et chargée de statuer sur les comptes de l'exercice 2015. |
| Commissaires aux Comptes suppléants | | |
| B.E.A.S.<br>7-9 Villa Houssay - 92200 Neuilly sur Seine | 6 juin 2000, renouvelé lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du 27 juin 2011. | À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire réunie en 2017 et chargée de statuer sur les comptes de l'exercice 2016. |
| Thierry Saint-Bonnet<br>145, rue Raymond Losserand 75014 Paris | Nommé lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du 10 juin 2010. | À l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire réunie en 2016 et chargée de statuer sur les comptes de l'exercice 2015. |

## 2.2. CHANGEMENT DES CONTROLEURS LEGAUX

Non applicable

# 3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

## 3.1. INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES SELECTIONNEES

**Chiffres clés du compte de résultat consolidé**

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Chiffre d'affaires locatif | 224 975 | 206 189 |
| Ventes de matériels | 123 265 | 172 502 |
| *dont ventes à des clients* | *90 118* | *66 545* |
| *dont ventes à des investisseurs* | *33 147* | *105 957* |
| Chiffre d'affaires | 348 240 | 378 691 |
| EBITDAR (EBITDA avant distribution aux investisseurs) (1) | 96 701 | 94 923 |
| EBITDA (EBITDA après distribution aux investisseurs) (1) | 36 227 | 39 976 |
| Résultat opérationnel | (13 120) | 4 097 |
| Résultat net consolidé part du Groupe | (23 955) | (12 922) |
| Résultat net par action (euro) | -4,08 | -2,20 |

(1) L'EBITDA correspond au résultat opérationnel courant retraité des dotations aux amortissements et aux provisions sur immobilisations

**Chiffres clés du bilan consolidé**

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Total de l'actif | 689 506 | 724 560 |
| Immobilisations corporelles brutes (1) | 695 704 | 683 882 |
| ROI net (2) | 5,21% | 5,85% |
| Total de l'actif non courant | 523 829 | 542 007 |
| Capitaux propres - part du Groupe | 142 813 | 162 783 |
| Capitaux propres - part de l'ensemble | 162 778 | 184 692 |
| Intérêts des minoritaires | 19 965 | 21 909 |
| Endettement brut | 401 244 | 439 106 |
| Endettement net (3) | 354 499 | 358 020 |
| Dividende par action payé (euro) | 0,5 | 0,5 |

(1) Les immobilisations corporelles brutes excluent la valeur des plus values de cession interne.
(2) Return on Investment net : correspond à l'EBITDA divisé par les immobilisations corporelles brutes.
(3) L'endettement net correspond à l'endettement brut diminué des disponibilités

Il est à noter qu'aucun changement significatif de la situation financière ou commerciale du Groupe n'est survenu depuis la fin du dernier exercice.

Les informations financières historiques sélectionnées sont complétées par le rapport de gestion paragraphe 26.1 page 140.

## 3.2. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES DES PERIODES INTERMEDIAIRES

Non applicable

# 4. FACTEURS DE RISQUE

TOUAX a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses résultats ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs et considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs, à sa connaissance, hormis ceux présentés. Toutefois, ces risques, ou l'un de ces risques ou d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par TOUAX, pourraient avoir un effet négatif sur les activités, la situation financière, les résultats et les perspectives de TOUAX, ou le cours de ses actions.

## 4.1. LES RISQUES JURIDIQUES ET REGLEMENTAIRES

### 4.1.1. Nous sommes exposés au risque de violation des lois anticorruption, des régimes de sanction ou d'autres réglementations semblables applicables dans les pays où nous agissons ou prévoyons d'agir

En conséquence de notre présence à l'étranger, nous, nos partenaires et nos concurrents devons nous conformer à certaines lois anticorruption, certains régimes de sanction ou à d'autres réglementations semblables. Par exemple, la loi américaine Foreign Corrupt Practices Act de 1977, la loi britannique Bribery Act de 2010 et d'autres lois anticorruption semblables dans le monde interdisent généralement aux entreprises et à leurs intermédiaires d'effectuer des paiements abusifs aux agents publics à l'étranger aux fins d'obtenir ou de conserver un marché. Nous agissons dans certaines parties du monde marquées par l'absence d'un système judiciaire structuré ou par un certain degré de corruption. Nos politiques internes exigent le respect des lois applicables, mais en dépit de nos politiques de conformité, nous ne pouvons garantir que nos politiques et procédures de contrôle internes nous protégeront toujours d'actes isolés commis par nos employés.

Par ailleurs, face à la nature mondiale de nos opérations, nous devons parfois faire appel à des employés, agents ou sous-traitants locaux afin de comprendre les environnements inconnus et les différences culturelles, juridiques, financières et comptables, ou de mener une partie des activités requises pour un contrat en particulier. Il se peut que ces employés, agents ou sous-traitants soient impliqués dans des activités illicites sur les marchés locaux et que nous n'en ayons pas connaissance. Si nous ne parvenons pas à les surveiller correctement ou à maintenir un programme de conformité adéquat, nous pouvons être tenus pour responsables de leurs actions.

La violation de ces lois peut donner lieu à des sanctions civiles, notamment des amendes, des refus de privilèges à l'exportation, des injonctions, des saisies d'avoir, l'exclusion de contrats publics, la résiliation de contrats existants, des révocations ou restrictions de licences, des amendes pénales ou l'emprisonnement. De plus, ces violations pourraient également entacher notre réputation et, en conséquence, réduire notre capacité à gagner de futurs marchés. D'un autre côté, si nos concurrents commettent de telles violations et si nous ne les détectons pas, ils pourraient bénéficier d'un avantage déloyal lors de soumissions de contrats. Les conséquences de ces actions pourraient avoir d'importantes répercussions négatives sur notre réputation, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

### 4.1.2. Les plans d'urbanisme peuvent limiter l'utilisation de bâtiments temporaires et ainsi réduire notre capacité à offrir tous nos produits de construction modulaire dans tous nos marchés

Notre division Constructions Modulaires doit se confronter à des plans d'urbanisme similaires à ceux du secteur traditionnel des constructions permanentes. Les plans d'urbanisme peuvent restreindre l'utilisation de nos constructions modulaires ou exiger d'importantes modifications et donc limiter notre capacité à offrir nos produits sur tous les marchés. En outre, les plans d'urbanisme locaux et les réglementations pour les autorisations temporaires de planification sur certains de nos marchés ne permettent pas à certains de nos clients de construire des bâtiments supplémentaires sur leur propriété, tels que des entrepôts de stockage, ou peuvent limiter le type de produits qu'ils utilisent ou la durée pendant laquelle ces nouveaux bâtiments peuvent rester en place. Si les plans d'urbanisme locaux ou les réglementations pour les autorisations temporaires dans un ou plusieurs de nos marchés ne permettent plus la construction de bâtiments supplémentaires sur les sites de nos clients, notre présence sur ces marchés en pâtira, ce qui pourrait fortement nuire à nos résultats d'exploitation, à notre situation financière et à nos flux de trésorerie.

### 4.1.3. Notre division Barges Fluviales est régie par le Jones Act

Notre division Barges Fluviales est principalement en concurrence sur des marchés soumis au Jones Act, une loi fédérale américaine sur le cabotage qui autorise le transport maritime intérieur aux États-Unis uniquement pour les navires construits et enregistrés aux États-Unis, et détenus et manœuvrés par des citoyens américains. Nous estimons être conformes aux dispositions du Jones Act. Néanmoins, une modification de l'interprétation du Jones Act ou de la loi sur le cabotage pourrait avoir des conséquences négatives majeures sur notre division Barges Fluviales aux États-Unis. Les dispositions prévoyant que nos navires soient construits aux États-Unis et manœuvrés par des citoyens américains, les dispositions relatives à l'équipage et au matériel des garde-côtes américains, ainsi que l'application des lois fiscales et du droit du travail américains, augmentent le coût des navires battant pavillon américain par rapport à des navires comparables battant pavillon étranger.

### 4.1.4. Les risques avérés et consécutifs au non-respect d'engagement contractuel - litiges

Lorsque la société fait face à un litige, une provision comptable est constituée lorsqu'une charge est probable conformément à l'article L.123-20 alinéa 3 du Code de commerce. Il est à noter par ailleurs qu'aucun litige ou arbitrage non mentionné n'est susceptible d'avoir à ce jour, et n'a pas eu dans un passé récent, une incidence significative sur la situation financière du Groupe, son activité, son résultat ou sur le Groupe lui-même.

Il n'existe pas d'autres litiges et arbitrages significatifs que ceux mentionnés dans les paragraphes suivants ainsi qu'au paragraphe 20.8 page 133.

**Constructions Modulaires**

Aucun litige significatif n'est connu à ce jour pour l'activité Constructions Modulaires, à l'exception d'un litige avec un sous-traitant tchèque portant sur le respect de dispositions contractuelles. Aucun montant ne peut être indiqué par souci de confidentialité. Une décision défavorable a été rendue contre TOUAX et nous envisageons de faire appel.

**Barges Fluviales**

Du fait de l'embargo faisant suite à la guerre du Kosovo et des bombardements des ponts sur le Danube, le Groupe a subi un préjudice important en Roumanie. Le Groupe mène actuellement une action en remboursement des préjudices subis. Les montants demandés ne peuvent être évoqués pour des raisons de confidentialité. TOUAX s'est pourvu en cassation après l'arrêt défavorable de la Cour d'appel de Bruxelles et est dans l'attente de la décision de la Cour.

**Wagons de Fret**

Aucun litige significatif non provisionné n'est connu à ce jour pour l'activité Wagons de Fret.

### 4.1.5. Les procédures contentieuses pour l'application de nos contrats de location et la récupération de nos équipements comportent des incertitudes intrinsèques qui sont accrues par la localisation de nos équipements dans des juridictions comptant des systèmes juridiques moins structurés

Notre capacité à faire exécuter les obligations de nos locataires dépendra des lois en vigueur dans la juridiction où l'application est souhaitée. Étant donné que nos conteneurs maritimes et nos barges fluviales sont essentiellement situés dans des voies navigables internationales, il est impossible de prédire avec certitude dans quelles juridictions les procédures exécutoires seront entamées. Par exemple, la restitution d'équipements par des locataires en défaut de paiement peut s'avérer difficile et plus coûteuse dans des juridictions où les lois ne confèrent pas les mêmes sûretés et droits aux créanciers et aux locataires que dans l'Union européenne et aux États-Unis, et dans des juridictions où la récupération de conteneurs auprès de locataires en défaut de paiement est plus fastidieuse. En conséquence, la réussite relative et l'opportunité des procédures exécutoires en ce qui concerne les conteneurs maritimes et les barges fluviales dans diverses juridictions ne peuvent être prévues. De même, les wagons de fret peuvent effectuer des voyages sur plusieurs pays, pouvant rendre difficile de prédire avec certitude dans quelles juridictions les procédures exécutoires seront entamées. L'incapacité à faire exécuter les obligations de nos locataires pourrait fortement nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation, à notre situation financière et à nos flux de trésorerie.

## 4.2. LES RISQUES LIES AU CONTEXTE GEOPOLITIQUE ET A L'ECONOMIE MONDIALE

### 4.2.1. Tout ralentissement ou toute inversion de la reprise économique mondiale peut avoir des répercussions négatives majeures

Nos résultats financiers sont tributaires de la demande pour les biens que nous louons, et cette demande dépend tout autant de la demande sous-jacente pour les produits et services de nos clients ainsi que de la force et de la croissance de leurs entreprises. Certains de nos clients agissent sur des marchés finaux dont l'évolution est cyclique, tels que les secteurs de l'acier, de la chimie, de l'agriculture et de la construction, qui sont sensibles aux récessions macroéconomiques et peuvent, au fil du temps, connaître d'importantes variations en termes de demande. Nous ne pouvons pas toujours prévoir le début, l'étendue ou la durée des cycles d'activité sur les marchés dans lesquels nous ou nos principaux clients sommes présents. Chacun de ces secteurs est influencé par la conjoncture économique mondiale générale ainsi que par plusieurs facteurs spécifiques. Un fléchissement ou une faible croissance dans n'importe lequel de ces secteurs sur les marchés ou dans les zones géographiques où nous opérons ainsi que dans d'autres parties du monde peuvent nuire à notre activité de location pour certains de nos matériels, car la location de ceux-ci n'est pas renouvelée à la fin du terme locatif ou prend fin à la suite d'une faillite ou d'un défaut de paiement d'un client, ce qui peut avoir des conséquences négatives importantes sur nos affaires, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

La demande de conteneurs maritimes, de wagons de fret et de barges fluviales est liée aux évolutions du trafic généré par le transport de fret et de cargaisons, ainsi que du trafic total généré par les transports. Ces évolutions dépendent du niveau de la croissance économique mondiale et du commerce international. Un ralentissement économique dans un ou plusieurs pays ou régions, notamment en Europe, aux États-Unis, en Chine et dans d'autres économies tournées vers les consommateurs, peut provoquer une réduction de la croissance du commerce mondial et de la demande pour nos conteneurs maritimes, wagons de fret et barges fluviales. Par ailleurs, la plupart des programmes d'investissement aux termes desquels nous vendons des portefeuilles d'équipements en location (notamment des conteneurs maritimes et des wagons de fret) contractent des dettes pour augmenter le rendement des actions des investisseurs. Le resserrement des marchés de crédit représente un obstacle supplémentaire pour les investisseurs tiers souhaitant accéder à des financements pour de futurs programmes d'investissement, ce qui augmente le risque de syndication et la probabilité que nous ne puissions pas vendre des conteneurs dans des programmes d'investissement à l'avenir.

Si nous ne trouvons pas d'investisseurs pour financer nos équipements, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur notre chiffre d'affaires, notre résultat et nos flux de trésorerie, ce qui limiterait le niveau de croissance que nous pourrions atteindre dans d'autres circonstances pour notre flotte.

Nos activités Constructions Modulaires et Wagons de Fret ciblent essentiellement les clients européens. En 2015, l'économie européenne a montré une situation meilleure qu'en 2014, bien que celle-ci reste encore faible. Tous les secteurs auxquels nous nous adressons connaissaient depuis plusieurs années des difficultés et avaient restreint leurs budgets ou repoussé leurs investissements. La lente reprise du marché en Europe a permis une augmentation soit des prix soit des taux d'utilisation mais les marges opérationnelles restent toujours impactées. De même, la reprise en Europe dans le secteur des Barges Fluviales n'a néanmoins pas permis de voir les tarifs locatifs remonter franchement. Si ces conditions économiques perdurent, elles risquent de nuire substantiellement à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation, à notre flux de trésorerie et à notre situation financière.

### 4.2.2. Le caractère international des secteurs dans lesquels nous opérons nous expose à de nombreux risques

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, 91 % de notre chiffre d'affaires a été généré en dehors de la France, grâce à des transactions dans près de 40 pays et sur cinq continents. Ces dernières années, nous nous sommes concentrés sur la croissance et l'expansion dans certains marchés émergents en vue d'augmenter et de diversifier nos revenus. En conséquence, de nombreux risques associés aux opérations internationales pèsent sur nos activités à l'étranger et sur notre stratégie d'expansion internationale.

Par exemple, nous devons nous confronter à des législations et réglementations complexes et en constante mutation qui régissent, notamment, le travail, la santé et la sécurité, les normes d'information financière, le gouvernement d'entreprise, la fiscalité, le commerce, le contrôle des exportations, et les pratiques concurrentielles dans chaque juridiction où nous exerçons notre activité. Nous devons également obtenir des permis, autorisations et autres licences de la part des autorités gouvernementales pour certaines de nos opérations, et devons protéger notre propriété intellectuelle à l'échelle mondiale. En outre, nous devons nous conformer aux multiples normes et pratiques locales des différents organes réglementaires, fiscaux, judiciaires et administratifs spécifiques à chaque juridiction dans laquelle nous sommes présents.

De nombreux risques sont associés au caractère international de notre activité, tels que l'instabilité politique et économique, les conflits régionaux géopolitiques, les attaques terroristes, les menaces et actes de guerre, les troubles politiques, les tensions civiles, la corruption publique, les épidémies et pandémies, ainsi que d'autres incertitudes économiques ou politiques qui pourraient interrompre nos opérations commerciales et y nuire. Notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie peuvent fortement pâtir de ces conditions et événements, suivant leur gravité, leur étendue et leur durée. N'importe lequel de ces événements peut nuire à nos employés, à notre réputation, à notre entreprise ou à nos résultats financiers ainsi qu'à notre capacité à atteindre nos objectifs.

De fait, ils englobent les risques commerciaux suivants :

- évolutions économiques négatives dans les économies à travers le monde ;
- changements soudains dans les contrôles de change ;
- politiques fiscales divergentes ou discriminantes ;
- épidémies et pandémies, pouvant nuire à nos employés et fournisseurs et limiter le transport international ;
- changements néfastes des politiques gouvernementales, particulièrement en matière de commerce et d'investissement ;
- législations ou mesures réglementaires visant à améliorer la sécurité des conteneurs maritimes, des wagons de fret et des barges fluviales contre les actes de terrorisme, qui auraient une incidence sur la construction ou l'exploitation de nos actifs ; et dettes ou pertes provoquées par des actes de terrorisme sur nos actifs ;
- inflation, récession, fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt, politiques fiscales contraignantes et restrictions de transfert ;
- menaces de nationalisation ou d'expropriation de nos opérations ou propriétés ;
- difficultés d'application de nos droits contractuels ou refus de restitution de nos avoirs dans certaines juridictions ;
- les créances irrécouvrables et les cycles de collecte plus longs sont plus fréquents dans les pays étrangers ;
- application inefficace ou tardive des contrôles, politiques et procédés appropriés au sein de nos différentes activités et pour nos employés ; et
- nationalisation de propriétés par un gouvernement étranger et imposition de tarifs douaniers, de quotas, de barrières commerciales et de restrictions similaires supplémentaires ou d'ordre nouveau sur nos opérations internationales.

Il se peut que nous ne puissions pas respecter pleinement et en tout temps les législations et réglementations auxquelles nous devons nous soumettre. De même, il se peut que nous n'ayons pas obtenu ou ne puissions pas obtenir les permis et autres autorisations ou licences dont nous avons besoin. Nous dépendons aussi de nos responsables locaux pour la supervision du fonctionnement quotidien de nos sites et pour la garantie du respect de la législation locale, par conséquent, nous sommes exposés à des risques en cas de supervision insuffisante. Dans de tels cas, ou si l'un de ces risques commerciaux internationaux venait à se produire ou à s'envenimer, nous pourrions recevoir des amendes ou des sanctions de la part des régulateurs, ce qui nuirait à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

### 4.2.3. Nous faisons face à un paysage concurrentiel dynamique où s'affronte un grand nombre de concurrents

Nous agissons dans un environnement commercial extrêmement compétitif. Dans de nombreux cas, nos concurrents sont plus gros, ont plus de parts de marché, disposent de plus de ressources financières et marketing, sont moins endettés, sont plus flexibles au niveau de leurs tarifs, ont de meilleures notations de crédit et bénéficient d'un coût du capital plus bas que nous. Ces facteurs peuvent leur permettre d'offrir aux clients des équipements à des taux ou des prix locatifs inférieurs aux nôtres.

Nous sommes confrontés à différents types de concurrence dans chacune de nos activités. En général, les secteurs de la location de conteneurs maritimes, de wagons de fret et de barges fluviales sont relativement concentrés et la concurrence se joue sur des stratégies de fixation des prix particulièrement agressives ainsi que sur la capacité à fournir aux clients des équipements là où ils en ont le plus besoin, comme dans les ports et nœuds ferroviaires actifs. Si la répartition de nos biens loués ne correspond pas à la demande locale, nous ne pourrons probablement pas tirer profit des opportunités de vente et de location, malgré des stocks excédentaires dans d'autres régions. La pression de la concurrence sur les prix peut nous contraindre à réduire nos prix et nos marges en conséquence. C'est notamment le cas dans notre activité Conteneurs Maritimes, où les clients prennent leurs décisions essentiellement en fonction des taux que nous et nos concurrents leur offrons, et dans notre activité Wagons de Fret, où les loueurs souhaitant réduire leur surcapacité sont disposés à abaisser leurs prix pour augmenter le taux d'utilisation de leur flotte. La concurrence en matière de prix ainsi que d'autres formes de concurrence, pour nos activités de location de conteneurs maritimes, de wagons de fret et de barges fluviales, peuvent nuire substantiellement à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Le secteur de la construction modulaire, quant à lui, est essentiellement fragmenté et ne compte que quelques grands acteurs mondiaux, à l'instar d'Algeco Scotsman. Nous sommes en compétition avec de telles sociétés internationales et avec de plus petits acteurs locaux et régionaux qui se sont positionnés sur ce marché. Nous nous attendons à rencontrer une concurrence semblable sur les éventuels nouveaux marchés que nous pénétrerons. Dans le secteur de la construction modulaire, nous rivalisons sur une plus large palette de facteurs : prix, disponibilité des équipements, qualité, service, fiabilité, apparence, fonctionnalité et conditions de livraison.

Notre incapacité à faire face à la concurrence pour gagner de nouvelles parts de marché ou fournir des produits et services à des prix attractifs pour nos clients actuels compromettrait notre rentabilité et le taux d'utilisation de nos équipements et pourrait limiter notre aptitude à attirer des investisseurs de gestion d'actifs, ce qui nuirait à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie.

### 4.2.4. Les attaques terroristes, la menace de telles attaques ou le déclenchement d'une guerre ou d'un conflit pourraient nuire à nos opérations et à notre rentabilité et peuvent nous exposer à des poursuites

Les attaques terroristes et la menace de telles attaques contribuent à l'instabilité économique, et d'autres actes ou menaces de terrorisme, de violence, de guerre ou de conflit pourraient compromettre de la même façon le commerce mondial et les secteurs dans lesquels nous et nos locataires opérons. Par exemple, le commerce conteneurisé mondial a enregistré une baisse significative immédiatement après les attaques terroristes du 11 septembre 2001 aux États-Unis, et cette baisse s'est répercutée sur la demande de location de conteneurs. En outre, les attaques terroristes, les menaces de terrorisme, de violence, de guerre ou de conflit peuvent nuire directement aux ports, aux chemins de fer, aux entrepôts, à nos installations ou à celles de nos fournisseurs ou locataires et pourraient compromettre nos activités et notre chaîne d'approvisionnement. Une forte perturbation du système portuaire mondial et du flux de marchandises pourrait provoquer une réduction des échanges internationaux et de la demande pour nos conteneurs. Toute perturbation des chemins de fer ou de la navigation fluviale liée à des actes de terrorisme aurait également des conséquences sur la demande pour nos services.

Nos contrats de location exigent de nos locataires qu'ils nous indemnisent pour tous les coûts, toutes les dettes et toutes les dépenses issus de l'utilisation de nos conteneurs, wagons de fret et barges fluviales, y compris les dommages matériels sur nos équipements, les dommages matériels sur la propriété de tiers et les blessures corporelles. Toutefois, nos locataires peuvent ne pas disposer des ressources adéquates pour honorer leurs obligations d'indemnisation à la suite d'une attaque terroriste. La couverture de notre contrat d'assurance dommages est limitée et est sujette à d'importantes franchises et à des exclusions substantielles, et notre couverture de responsabilité civile est très restreinte voire inexistante pour les dommages qui pourraient nous être imputables en cas d'acte de terrorisme. En conséquence, il se peut que nous ne soyons pas protégés des responsabilités (et des dépenses encourues pour se protéger des allégations de responsabilité) issues d'une attaque terroriste.

## 4.3. LES RISQUES LIES A L'ACTIVITE

### 4.3.1. Nous sommes tributaires de la demande de nos clients pour la location ou l'achat de nos matériels

Nous dépendons de la demande de nos clients pour les conteneurs maritimes, les constructions modulaires, les wagons de fret et les barges fluviales que nous louons ou vendons. La demande de la clientèle pour nos produits et services peut évoluer en fonction de plusieurs facteurs, notamment de facteurs indépendants de notre volonté, comme un changement du volume de récolte ou de production, un changement dans la chaîne d'approvisionnement, le choix d'un moyen de transport différent, la disponibilité de produits de substitution, et d'autres besoins opérationnels.

Les flux de trésorerie issus de nos équipements, qui proviennent essentiellement des locations, des frais de gestion et des produits de la vente des équipements dont nous sommes propriétaires, dépendent beaucoup de notre capacité à obtenir les paiements correspondants aux contrats de location et aux autres contrats d'utilisation de nos équipements ainsi que de notre capacité à renouveler les flux de trésorerie des contrats de location arrivant à échéance, en relouant ou en vendant les équipements à des conditions favorables. Quand nous achetons de nouveaux équipements, nous les louons généralement dans le cadre de contrats à long terme (en général entre trois et cinq ans pour les conteneurs maritimes, entre deux et dix ans pour les wagons de fret et les barges fluviales et entre 12 et 24 mois pour les constructions modulaires) à un taux corrélé au prix payé pour le bien. Étant donné que ces biens ne sont pas initialement loués pour leur durée de vie économique entière, à l'expiration de leur contrat de location initial à long terme, nous sommes confrontés aux risques associés à leur relocation à un taux qui continue de fournir un rendement économique raisonnable basé sur leur prix d'achat initial. Si le taux de location du bien en vigueur diminue fortement entre le moment où le bien est loué initialement et le moment où la location à long terme initiale arrive à échéance, ou si la demande globale pour ces biens baisse, il se peut que nous ne puissions pas récupérer le rendement attendu sur notre investissement pour ce bien en le relouant quand le contrat de location initial à long terme expire.

D'autres facteurs généraux nuisent à la demande pour nos équipements (y compris le taux d'utilisation), notamment les suivants :

- offre actuelle et prix des équipements nouveaux et d'occasion ;
- conditions économiques et pressions concurrentielles dans les secteurs de nos clients ;
- évolution des tendances et des habitudes du trafic des marchandises ;
- disponibilité et conditions du financement des équipements ;
- fluctuations des taux d'intérêt et valeur des devises étrangères ;
- surcapacité ou sous-capacité des fabricants des équipements ;
- délai requis pour l'achat d'équipements, qui peut varier de façon significative et nous empêcher de répondre à la demande des clients ;
- quantité d'équipements achetés par nos concurrents et par les locataires pour leurs propres équipements ;
- surcapacité ou sous-capacité de notre flotte d'équipements ;
- recours à une société de transport maritime ou à une société de logistique pour repositionner les conteneurs ou wagons inutilisés dans des endroits où la demande est plus élevée, au lieu de louer des conteneurs ou wagons pour répondre à cette demande ;
- regroupement ou diminution du nombre de locataires d'équipements dans le secteur des conteneurs maritimes, des wagons de fret et des barges fluviales, ainsi que dans le secteur des constructions modulaires ; et
- catastrophes naturelles assez puissantes pour porter préjudice à l'économie locale et mondiale.

Dans nos divisions Conteneurs Maritimes, Wagons de Fret et Barges Fluviales, où la location d'équipements occupe une place prédominante, notre modèle économique peut être troublé par la décision d'un client d'acheter simplement les équipements plutôt que de les louer. La décision d'un client de louer ou d'acheter des biens peut être influencée par une pluralité de facteurs, comme les aspects fiscaux et comptables, les taux d'intérêt en vigueur, les dépenses en capital du client ainsi que sa flexibilité opérationnelle ou financière.

Tous ces facteurs sont imprévisibles par nature et sont indépendants de notre volonté. Ils peuvent varier au fil du temps, souvent rapidement et de manière imprévisible, et tout changement d'un ou de plusieurs de ces facteurs peut avoir d'importantes répercussions négatives sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

### 4.3.2. En raison d'une erreur d'évaluation de la demande pour nos équipements ou à cause de l'annulation du contrat d'un client, nous ne parvenons pas à louer ou à vendre de nouveaux équipements rapidement après leur achat

Nous achetons de nouveaux équipements dans le cadre du déroulement normal de nos activités afin de remplacer les matériels devenus trop anciens. En outre, et particulièrement au sein de notre division Conteneurs Maritimes, nous achetons de nouveaux équipements pour que notre parc locatif réponde aux augmentations attendues de la demande des clients. En raison de la dynamique du secteur des conteneurs maritimes et des délais relativement courts auxquels les clients s'attendent pour obtenir la livraison d'un conteneur une fois le contrat de location signé, nous nous efforçons d'avoir une offre de nouveaux conteneurs à disposition pour les demandes de location immédiate. Nous suivons les prix des conteneurs afin d'en acheter de nouveaux opportunément, lorsque leurs prix sont bas. Le prix des conteneurs dépend largement du cours de l'acier, qui est l'un des principaux composants utilisés pour leur fabrication. Le prix auquel nous louons nos conteneurs est fortement tributaire du prix auquel nous les avons achetés, afin d'optimiser le retour sur notre investissement. Le délai qui s'écoule entre l'enregistrement de notre commande de nouveaux équipements auprès d'un fabricant et la réception de ces équipements dépend de plusieurs facteurs indépendants de notre volonté. Si, dans l'intervalle, les prix baissent davantage et les clients parviennent à obtenir des conteneurs à un prix plus bas (en les achetant directement ou en les louant auprès de nos concurrents à un prix moindre), il se peut que nous ne puissions pas louer les conteneurs que nous avions réservés pour une demande future à un prix qui nous permettrait d'obtenir le rendement anticipé. Une telle baisse des prix ou des taux locatifs de nouveaux conteneurs, ou notre incapacité à louer les conteneurs que nous avons réservés pourraient nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Contrairement à la division Conteneurs Maritimes, nous n'achetons généralement pas de nouveaux équipements pour nos divisions Constructions Modulaires, Wagons de Fret et Barges Fluviales, sauf si nous avons signé un contrat de location avec un client ou, dans le cas des constructions modulaires, un contrat de vente, selon le cas. Pour ces activités, il est de pratique courante d'appliquer un délai plus long entre la signature d'un contrat de location ou de vente et la livraison de l'équipement. Mais malgré cette politique d'approvisionnement, nous sommes toujours exposés au risque d'avoir un excédent de stock nouveau si un client annule son contrat après que nous ayons passé une commande irrévocable pour de nouveaux équipements ou que nous ayons entrepris la livraison de ces équipements. En outre, si les pratiques du marché évoluent et nos clients demandent des délais nettement plus courts pour la fourniture de nouveaux équipements, il se peut que nous devions changer notre politique d'approvisionnement et investir dans de nouveaux équipements sans avoir de contrats de location ou de vente correspondants signés en prévision d'un tel investissement. Un décalage entre notre offre d'équipements et la demande d'équipements provoquerait une augmentation de notre stock non loué et pourrait nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

### 4.3.3. Il se peut que nous engagions d'importantes dépenses à cause des équipements sous-exploités en stock, notamment des frais de stockage, et nous sommes susceptibles de ne pas réussir à conserver de façon rentable de tels équipements pour répondre à la demande

Dans le cadre du déroulement normal des activités de chacune de nos quatre divisions, une partie de notre flotte d'équipements est inutilisée à un moment ou un autre. Si nous ne sommes pas en mesure de louer ou de vendre des équipements en temps opportuns, la taille de notre flotte inutilisée peut augmenter, ce qui peut générer d'importants coûts de stockage et d'entretien en vue de leur location qui ne pourraient peut-être pas être répercutés sur nos clients au travers de loyers ou de prix de vente plus élevés. Si ces équipements restent inutilisés pendant une longue période de temps, il est possible qu'ils se détériorent ou que les éventuels certificats ou autorisations requis pour leur exploitation expirent ou soient annulés. La conséquence de ces événements serait la perte partielle ou totale de la valeur résiduelle de ces équipements. Si la demande repart pour une catégorie de matériels en particulier, mais que nous ne sommes pas capables de mobiliser l'équipement que nous avons en stock en temps opportuns, ou si nous devons amortir tout notre stock ou une partie de celui-ci, il se peut que nous perdions des parts de marché au bénéfice de nos concurrents qui parviennent à répondre aux besoins de nos clients plus rapidement. L'occurrence de l'un de ces événements pourrait compromettre notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

### 4.3.4. La perturbation de notre chaîne d'approvisionnement pourrait nécessiter l'achat de nouveaux équipements à un prix supérieur, ou réduire l'approvisionnement en nouveaux équipements

Mise à part notre division Constructions Modulaires (pour laquelle nous fabriquons la plupart de nos équipements), notre Groupe dépend fortement des équipements que nous achetons auprès de fabricants ou fournisseurs tiers. Certains de nos produits ne sont proposés que par peu de fournisseurs tiers et, si la chaîne d'approvisionnement est interrompue, il est possible que nous ne puissions pas fournir de nouveaux équipements suffisamment rapidement pour répondre à la demande.

Notre division Conteneurs Maritimes repose entièrement sur notre aptitude à acheter des conteneurs auprès de fabricants. Nous estimons que trois principaux fabricants basés en Chine sont à la tête de plus de 80 % de la production de conteneurs maritimes dans le monde depuis 2007. Actuellement, nous achetons la quasi-totalité de nos nouveaux conteneurs chez ces trois fabricants. Si l'achat de conteneurs en Chine ou le transport de ces conteneurs jusqu'au site demandé par nos locataires de conteneurs devenaient trop onéreux (en raison de divers facteurs, tels que la variation du taux de change entre l'euro ou le dollar américain et le yuan chinois, l'augmentation des tarifs douaniers imposés par l'Union européenne ou d'autres gouvernements, et l'augmentation des prix du carburant ou de la main-d'œuvre), nous pourrions être amenés à chercher d'autres types de sources d'approvisionnement. Toutefois, nous ne parviendrons peut-être pas à trouver des solutions de rechange suffisamment rapidement pour faire face à nos besoins en conteneurs, et les solutions de rechange sont susceptibles d'accroître nos coûts. Il est à noter cependant que le prix des conteneurs maritimes a atteint un point au plus bas depuis 2001 et ce risque est aujourd'hui très théorique.

Nous sommes également entièrement tributaires des fabricants tiers pour nos activités Wagons de Fret et Barges Fluviales. Si, pour une quelconque raison, nous ne parvenons pas à acheter de tels équipements auprès de fabricants dans des conditions compétitives ou dans les quantités requises, notre capacité à accroître notre flotte pourrait être réduite, ce qui nuirait à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. Nous pensons que notre activité Wagons de Fret est particulièrement exposée à ce risque. Dans le sillage du ralentissement économique à la fin de la précédente décennie, plusieurs fabricants de wagons en Europe, notamment International Railway Systems, Astra Rail Industries et Trinity Industries, ont dû fermer, se regrouper ou choisir de se retirer complètement de certains marchés. En conséquence, nous pensons qu'il existe une forte sous-capacité pour la production de nouveaux wagons en Europe. Si la demande pour de nouveaux wagons venait à augmenter, nous pourrions connaître une importante pénurie d'approvisionnement.

Le risque d'interruption d'approvisionnement en équipements modulaires est moindre dans notre activité Constructions Modulaires, car nos usines produisent une grande partie des équipements que nous vendons et louons. Néanmoins, nous faisons parfois appel à des fabricants tiers pour servir certains marchés où nous ne pouvons pas fabriquer nous-mêmes les équipements, ou lorsque cela n'est pas rentable pour nous. De plus, en tant que fabricant de constructions modulaires, notre production peut être ralentie ou interrompue si un fournisseur de matières premières, de produits intermédiaires ou de pièces détachées venait à rencontrer des difficultés techniques ou financières. Nous sommes particulièrement dépendants de l'acier, car c'est la principale matière première que nous utilisons pour fabriquer nos constructions modulaires. Une perturbation dans l'approvisionnement mondial en acier pourrait fortement entraver notre capacité de production de nos constructions modulaires.

Ces perturbations dans l'approvisionnement pourraient causer des pénuries d'équipements, augmenter les coûts d'approvisionnement et nous empêcher de répondre à la demande du client en temps opportuns, ce qui nuirait à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

### 4.3.5. Le regroupement de fabricants d'équipements peut rendre difficile la négociation de conditions favorables pour nos besoins d'approvisionnement

De nombreux regroupements de fabricants d'équipements ont eu lieu, notamment dans le secteur des Conteneurs Maritimes. Le regroupement de fabricants peut affaiblir notre position de négociation et réduire toute économie d'échelle que nous pourrions essayer de réaliser en tant qu'acheteurs en gros d'équipements. Nous ne pourrons peut-être pas négocier des accords avec les fournisseurs tiers pour obtenir les produits dont nous avons besoin selon des conditions raisonnables ou en quantité suffisante.

Ces risques sont amplifiés pendant les ralentissements économiques, car nos fournisseurs peuvent souffrir de difficultés financières ou avoir du mal à obtenir suffisamment de financements pour leurs opérations, les empêchant de nous fournir les équipements convenus. D'un autre côté, lors de cycles économiques favorables, il peut s'avérer difficile d'acheter des équipements dans un délai convenable en raison de la forte demande ou d'une inflation des prix.

Si nous ne pouvons pas négocier d'accords avec des fournisseurs tiers pour produire nos équipements ou si nos fournisseurs ne parviennent pas à produire nos équipements selon nos critères ou dans des délais acceptables, notre réputation, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient être compromis.

### 4.3.6. Les coûts de location de nos équipements dépendent fortement du prix d'achat de nouveaux équipements et, par conséquent, la réduction soutenue du prix d'achat de nouveaux équipements crée un risque

Lorsque le prix d'achat des nouveaux équipements connaît une baisse, telle que celle rencontrée actuellement depuis 2014 pour les conteneurs maritimes, les clients s'attendent également à une baisse des taux locatifs pour les équipements plus anciens faisant l'objet d'un contrat de location, ainsi qu'à une baisse des prix de vente pour les équipements d'occasion. Les tarifs locatifs dans la division Conteneurs Maritimes ont suivi une tendance baissière ces dernières années, liée à la baisse des prix de l'acier ayant entraîné une baisse des prix à l'achat des nouveaux conteneurs. Par ailleurs, les faibles taux d'intérêt ont rendu plus attractif l'achat plutôt que la location de conteneurs. Nous ne pouvons prédire que ces tendances continueront à court terme. La baisse du prix d'achat des nouveaux équipements impactant à la baisse les taux locatifs ou la valeur de revente pour tous les équipements a des conséquences sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière, même si cette réduction continue des prix nous permet aussi d'acheter de nouveaux équipements à un moindre coût.

### 4.3.7. Nous sommes exposés aux risques associés à la concentration de nos clients

Nous louons et vendons des équipements mobiles à un grand nombre de clients sur différents marchés finaux industriels et géographiques. Nous générons du chiffre d'affaires grâce aux contrats de location et de services rendus en lien avec ces locations, ainsi que grâce à la vente d'équipements nouveaux et d'occasion. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, notre chiffre d'affaires locatif représentait 65 % de notre chiffre d'affaires total, tandis que les 35 % restants de notre chiffre d'affaires provenaient de la vente d'équipements.

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, les trois principaux clients (hors investisseurs tiers) de chacune de nos activités de location de conteneurs maritimes, de constructions modulaires, de wagons de fret et de barges fluviales représentaient respectivement environ 25 %, 2 %, 5 % et 4 % de notre chiffre d'affaires locatif total. Notre dépendance à l'égard de nos principaux clients peut augmenter et toute diminution des contrats conclus avec eux ou toute perte d'un de ces clients, ou la variation, l'annulation, la réduction, ou l'ajustement d'un de nos contrats de location à long terme pourraient porter préjudice à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Par ailleurs, la concentration de notre base clients augmente notre exposition aux risques de contrepartie, en particulier dans notre activité locative. Les locataires doivent nous payer un loyer et nous indemniser en cas de dégradation ou de perte d'un équipement. Cependant, il arrive que les locataires ne paient pas leur loyer et ne se conforment pas à d'autres obligations prévues dans les contrats de location, et le risque de défaut de paiement d'un client est finalement assumé par le propriétaire de l'équipement. Si un locataire est en défaut de paiement, il se peut que nous ne parvenions pas à récupérer tout notre équipement ou que l'équipement récupéré nous soit rendu à un endroit où nous ne pourrons pas le relouer ou le vendre rapidement dans des conditions acceptables. En outre, nous devrons assumer des coûts de déplacement. Les risques de défaut d'un locataire dépendent de conditions économiques externes et d'autres facteurs indépendants de notre volonté. Un retard de paiement, une réduction des sommes dues, un mauvais entretien ou le non-respect de toute autre obligation du locataire conformément au contrat de location pourraient compromettre notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

### 4.3.8. Les clients de nos conteneurs maritimes et wagons de fret peuvent décider d'être propriétaires de leurs équipements plutôt que de les louer

Nos divisions Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret dépendent essentiellement de notre activité de loueur d'équipements aux sociétés de transport maritime et aux sociétés logistiques et ferroviaires. En général, ces clients disposent de grandes flottes d'équipements dont ils sont propriétaires, ce qui limite la possibilité de leur louer des matériels. Nous pensons qu'il existe une tendance en faveur de la location dans le secteur du transport maritime et du transport ferroviaire de fret, mais nous ne pouvons pas garantir que cette tendance va se poursuivre. Une baisse du coût marginal des conteneurs maritimes ou des wagons de fret, qui pourrait être provoquée par une offre excédentaire des fabricants ou une chute du cours de l'acier (la principale matière première utilisée dans la construction des conteneurs et des wagons), réduirait le prix d'achat de tels équipements pour les entreprises et pourrait les inciter à choisir d'en être propriétaires plutôt que de les louer. En outre, le regroupement de nos clients pourrait leur permettre de réaliser des économies d'échelle et des gains d'efficacité qui rendraient plus intéressants pour eux l'achat d'équipements ou l'intégration verticale et la fabrication d'équipements par eux-mêmes. La baisse de la demande pour nos produits et services provoquée par le choix de posséder les équipements plutôt que de les louer porterait atteinte à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

### 4.3.9. Les plus-values et moins-values associées à l'élimination ou à la négociation d'équipements d'occasion peuvent fluctuer

Outre nos achats de nouveaux équipements, nous achetons également des conteneurs d'occasion auprès de nos compagnies maritimes clientes et d'autres vendeurs en vue de les revendre. Si l'offre d'équipements se réduit parce que ces vendeurs élaborent d'autres moyens d'élimination de leurs équipements d'occasion, mettent au point leur propre réseau de distribution ou continuent simplement d'utiliser ces équipements pendant plus longtemps, il se peut que nous ne puissions pas acheter le stock nécessaire pour atteindre nos objectifs, et le chiffre d'affaires de nos ventes d'équipements ainsi que notre rentabilité risquent d'en pâtir.

Nous vendons régulièrement d'anciens conteneurs d'occasion après l'expiration d'un contrat de location. La valeur résiduelle de ces conteneurs a, par conséquent, une incidence sur notre rentabilité. La volatilité de la valeur résiduelle des conteneurs peut être importante. Cette valeur dépend de facteurs indépendants de notre volonté, tels que le cours de l'acier brut, les normes de maintenance applicables, les besoins en matière de rénovation, le prix de conteneurs nouveaux de type comparable, la disponibilité des conteneurs d'occasion, la demande de conteneurs d'occasion, les taux d'inflation, les conditions du marché, les frais d'équipement et les coûts de main-d'œuvre, ainsi que l'obsolescence et les dommages des conteneurs.

En général, après avoir évalué les perspectives de rendement, la valeur comptable, la durée de vie utile restante, les conditions de réparation, la possibilité de location ou d'utilisation à d'autres fins et le prix de vente local en vigueur pour les conteneurs, ceux-ci sont vendus. Les plus-values ou moins-values associées à l'élimination de conteneurs d'occasion et les commissions obtenues grâce à l'élimination des conteneurs sous gestion peuvent fluctuer de manière significative, et ces fluctuations pourraient entraîner d'importantes répercussions sur notre entreprise si nous vendons d'importantes quantités de conteneurs d'occasion.

La valeur de marché d'un équipement loué pourrait être inférieure à sa valeur dépréciée au moment où il est vendu. La valeur de marché d'un équipement loué d'occasion dépend de différents facteurs, notamment les suivants :

- le prix du marché pour les nouveaux équipements de même type ;
- l'ancienneté de l'équipement au moment de sa vente ainsi que son état, relativement à son ancienneté ;
- l'offre d'équipements d'occasion sur le marché ;
- les progrès technologiques relatifs à l'équipement ;
- la demande mondiale et intérieure pour les équipements d'occasion ; et
- la conjoncture économique générale.

Nous intégrons dans notre chiffre d'affaires le prix de vente des équipements vendus, ainsi que la différence entre le prix de vente et la valeur dépréciée d'un équipement vendu. Les variations des politiques d'amortissement pourraient changer nos dépenses d'amortissement ainsi que la plus-value et la moins-value obtenues lors de la cession des équipements. Ainsi en 2013, nous avons changé de méthode de comptabilisation de l'amortissement de nos conteneurs maritimes en réduisant de 15 à 13 ans le nombre d'années pendant lesquelles les biens sont dépréciés, augmentant ainsi leur valeur résiduelle. La vente d'équipements de location d'occasion à des prix nettement inférieurs ou dans des quantités moindres par rapport à nos prévisions aura une incidence négative sur notre chiffre d'affaires, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

### 4.3.10. Nos contrats du secteur public peuvent être compromis par des décisions politiques ou administratives

Une grande partie de notre chiffre d'affaires de notre division Constructions Modulaires et dans une moindre mesure dans nos autres divisions, provient des contrats de vente et de location conclus avec des entités gouvernementales, des organisations quasi gouvernementales et des entreprises publiques. Certains de nos principaux clients du secteur public comprennent divers pouvoirs publics régionaux français, le ministère français de la Défense, la ville de Marseille, les administrations municipales de Dortmund et de Hambourg en Allemagne, pour n'en citer que quelques-uns.

La conclusion de contrats avec des autorités gouvernementales locales, régionales ou nationales ou des entités quasi publiques peut être réglementée et soumise à des règles et procédures strictes qui sont sujettes à modification. Les demandes de location ou d'achat de constructions modulaires par des autorités locales concernent principalement des salles de classe, des garderies, des extensions d'hôpital ou des hébergements d'urgence ainsi que des hébergements pour les réfugiés.

Les contrats convenus avec des entités publiques ou quasi publiques peuvent être compromis par des décisions politiques et administratives relatives aux dépenses publiques ou par un changement de gouvernement et de sa politique économique. Les risques sont d'autant plus présents dans les pays sur les marchés émergents, où les décisions politiques peuvent être plus difficilement prévisibles. Les décisions de réduire les dépenses publiques peuvent provoquer l'annulation ou la réduction de contrats du secteur public, ce qui peut nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

### 4.3.11. Des perturbations dans l'une de nos usines de constructions modulaires pourraient mettre en péril notre situation financière ou nos résultats d'exploitation

Nous détenons et exploitons deux usines – l'une en République tchèque et l'autre au Maroc – où les modules sont fabriqués.

La perte de l'utilisation d'une partie ou de la totalité de l'une de ces usines pour une période prolongée en raison d'un incident sur l'un de ces sites de production, tel qu'un incendie, un conflit de travail, des conditions météorologiques, une catastrophe naturelle, ou tout autre motif, peut avoir d'importantes répercussions négatives sur notre relation client et, a fortiori, sur la division Constructions Modulaires, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

### 4.3.12. Nous dépendons de sous-traitants et d'autres tiers pour les opérations de certaines de nos activités

Nous dépendons de sous-traitants et d'autres tiers pour les opérations de certaines de nos activités, notamment dans les divisions Constructions Modulaires et Wagons de Fret. Par exemple, dans notre division Constructions Modulaires, nous faisons appel à de nombreux sous-traitants pour le transport et l'assemblage de nos modules, ainsi que pour l'approvisionnement en éléments d'aménagement et en équipements pour nos bâtiments modulaires. En outre, dans notre division Wagons de Fret, nous avons recours à des ateliers et à des centres d'entretien tiers pour l'exécution de nos travaux de réparation et de maintenance sur les wagons, conformément à nos instructions techniques qui respectent la certification des Entités en Charge de la Maintenance et/ou de l'entretien (ECM). Des retards de production de nos sous-traitants ou des défaillances dans les contrôles qualité, pouvant tous deux être causés par des facteurs indépendants de notre volonté, pourraient empêcher ces sous-traitants de respecter nos normes, et de ce fait, pourraient nous contraindre à ne pas respecter nos obligations contractuelles envers nos clients.

Nous pouvons être tenus pour responsables si l'un de nos sous-traitants endommage le bien d'un client, enfreint des réglementations environnementales ou de santé et sécurité sur le lieu de travail, ou commet des fautes intentionnelles ou tout autre acte délictuel sur un chantier ou sur le site d'un client, dans le cadre de l'un de nos contrats. De telles poursuites peuvent être substantielles et sont susceptibles de nous faire de la mauvaise publicité. De plus, ces poursuites ne seront peut-être pas prises en charge du tout ou seulement en partie, par nos polices d'assurance. Même si les contrats conclus avec des sous-traitants mentionnent généralement un dédommagement pour couvrir le non-respect de leurs obligations, il est possible qu'un tel dédommagement ne couvre pas entièrement les pertes financières encourues afin d'essayer d'atténuer les effets de leurs manquements et afin de respecter les contrats correspondants de nos clients. Ces risques sont amplifiés pendant les ralentissements économiques, car nos sous-traitants peuvent souffrir de difficultés financières ou avoir du mal à obtenir suffisamment de financements pour leurs opérations, les empêchant de nous fournir les services convenus pour nos projets. D'un autre côté, lors de cycles économiques favorables, il peut s'avérer difficile d'obtenir les services de sous-traitants qualifiés dans un délai convenable en raison de la forte demande ou d'une inflation des prix.

Si nous ne parvenons pas à engager des sous-traitants qualifiés ou si nos sous-traitants ne se conforment pas à nos standards de performance, notre capacité à fournir à nos clients les services convenus pourrait être compromise. Par ailleurs, si pour une quelconque raison, un sous-traitant ne fournit pas les équipements ou services adéquats ou dans les délais impartis, nous pourrions devoir chercher d'autres sous-traitants pour ces services ou équipements à un prix supérieur à celui prévu. Nous ne pourrons peut-être pas répercuter cette augmentation de coûts sur nos clients, ce qui nuirait à notre rentabilité. Les difficultés susmentionnées relatives à des sous-traitants tiers pourraient porter préjudice à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

### 4.3.13. Nous détenons une quantité d'équipements importante et croissante dans notre parc et celui-ci est confronté à de nombreux risques de propriété. L'accroissement de notre parc détenu en propre entraîne l'augmentation de nos dettes

Le fait d'être propriétaire d'équipements occasionne des risques supérieurs par rapport à ceux de la gestion des équipements pour le compte d'investisseurs tiers. La quantité d'équipements détenue en propre fluctue avec le temps à mesure que nous achetons de nouveaux équipements, vendons des équipements d'occasion sur le marché secondaire de la revente, et faisons l'acquisition d'autres parcs. Sur le plan de la valeur comptable brute, au 31 décembre 2015, nous étions propriétaire respectivement de 7 %, 96 % et 65 % de notre flotte totale de conteneurs maritimes, de constructions modulaires et de wagons de fret. D'une manière générale, toute augmentation du nombre de matériels détenus en propre augmente proportionnellement notre risque de propriété, ce qui peut donner lieu à une exposition accrue aux coûts et risques de financement, aux risques de litige, aux risques associés aux changements de taux, aux risques de relocation, aux changements des taux d'utilisation, aux défauts de paiement des locataires, aux coûts de repositionnement, aux charges de dépréciation et aux variations des prix de vente lors de l'élimination des conteneurs. De plus, les divers coûts supplémentaires associés à la surcapacité, tels que l'apparition de coûts de stockage et de maintenance supplémentaires, ainsi que la détérioration des équipements et la perte totale ou partielle de leur valeur résiduelle, pourraient nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

À l'inverse, lorsque nous gérons des équipements pour des investisseurs tiers, la plupart de ces risques sont assumés par ces investisseurs.

À mesure que notre parc d'équipements détenus en propre s'agrandit, la part de capital assujettie à des risques augmente et nous devrons peut-être maintenir des soldes d'emprunt plus élevés. Nous serons endettés après avoir procédé au financement, et il se peut que nous ne puissions pas accéder à des emprunts supplémentaires ou refinancer nos dettes existantes, au besoin, ou que ces actions, si elles sont possibles, se fassent selon des conditions commerciales défavorables. Il se peut que nous devions financer notre entreprise par des emprunts supplémentaires ou par la levée de fonds propres, développer nos activités de vente ou répondre aux pressions concurrentielles. Nous n'aurons peut-être pas accès aux ressources en capital que nous souhaitons ou dont nous avons besoin pour financer notre entreprise, ou ne bénéficierons pas de conditions de financement favorables. L'incapacité d'acquérir des actifs supplémentaires porterait préjudice à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

### 4.3.14. Nous sommes confrontés aux risques liés à la gestion d'une partie importante de notre parc de conteneurs maritimes et de wagons de fret pour le compte d'investisseurs tiers

Nous gérons une part importante de conteneurs maritimes et de wagons de fret pour le compte de tiers. Au 31 décembre 2015, 76 % de notre parc de conteneurs maritimes et de wagons de fret sous gestion (en valeur comptable brute) étaient détenus par des investisseurs tiers pour lesquels nous fournissions des services de gestion d'actifs. Nous recherchons des investisseurs tiers essentiellement pour partager les risques et les avantages liés à la propriété des équipements, réduisant ainsi notre recours aux dépenses en capital, afin de développer notre entreprise. La gestion d'actifs est un élément essentiel à la progression de notre stratégie commerciale et de financement et notre incapacité à attirer d'autres investisseurs pourrait fortement nuire à notre entreprise. Les contrats de gestion régissent la relation entre chacun de nos investisseurs et notre Groupe. Bien que nous ne garantissions pas de rendement minimal sur le placement d'un investisseur, un investisseur peut mettre un terme à un contrat de gestion dans certaines circonstances, notamment si nous ne respectons pas d'importantes obligations contractuelles, si nous faisons faillite ou sommes en liquidation, si nous ne versons pas des loyers collectés qui doivent lui être versés, ou en cas de changement de notre actionnaire majoritaire. Nos contrats de gestion ne représentent pas des sociétés en participation et nous n'agissons pas en tant qu'associés avec les investisseurs.

Lors de l'exercice clos le 31 décembre 2015, l'un des investisseurs représentait 6,3 % de notre chiffre d'affaires total, en baisse en 2015 du fait d'un moindre volume de syndication par rapport à 2014. Si cet investisseur devait mettre fin à notre contrat de gestion, nous ne retrouverions peut-être pas un autre investisseur adapté et pourrions éventuellement prendre en charge les dépenses en capital du rachat des actifs de l'investisseur. Cet événement pourrait porter atteinte à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. De plus, l'inaptitude à attirer de nouveaux investisseurs nous empêcherait de développer notre entreprise conformément à nos attentes.

### 4.3.15. Les changements climatiques ou les réponses du marché ou des autorités réglementaires face aux changements climatiques pourraient nous léser

Les changements climatiques pourraient nous nuire, nuire à nos clients – qui transportent des marchandises au moyen des barges, des conteneurs et des wagons que nous mettons à leur disposition, et nuire à nos fournisseurs, qui produisent nos produits et peuvent émettre des gaz à effet de serre pendant le procédé de production. Notre division Conteneurs Maritimes est particulièrement tributaire du commerce mondial. Les conséquences des changements climatiques sur le commerce mondial auraient aussi des répercussions sur nos activités. Par exemple, la montée des températures pourrait créer de nouvelles routes commerciales par le pôle Nord, ce qui réduirait le nombre de conteneurs requis pour le commerce entre l'Asie et l'Europe et réduirait donc la demande pour nos produits et services. Les conditions météorologiques extrêmes ou les catastrophes naturelles liées aux changements climatiques pourraient également avoir une incidence sur notre entreprise, notamment dans la division Barges Fluviales, où la navigation peut être perturbée par les sécheresses, les inondations ou le gel. À titre d'exemple, en 2013, le débordement du Danube en raison de fortes pluies a perturbé le transport fluvial. Une baisse de la demande causée par le changement climatique pourrait avoir des conséquences négatives sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

La modification de lois, de législations et de réglementations, et les mesures prises par les autorités dans le cadre des lois existantes, visant à réguler les émissions de gaz à effet de serre et les changements climatiques pourraient nuire à nos clients et à notre entreprise. Par exemple, les wagons de fret et les barges fluviales servant à transporter des combustibles fossiles, tels que le charbon, pourraient accuser une baisse de la demande si les nouvelles réglementations gouvernementales imposaient une réduction de la consommation de combustibles fossiles. Les conséquences potentielles des lois, législations ou réglementations de lutte contre le changement climatique pourraient compromettre notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

### 4.3.16. La conception des actifs de notre division de constructions modulaires est cruciale pour notre entreprise

En plus de vendre et de louer des constructions modulaires, nous les fabriquons dans nos deux usines en République tchèque et au Maroc. Aussi sommes-nous responsables de la conception et de la construction des modules que nous vendons et louons. Étant donné que les constructions modulaires ont une durée de vie utile longue et que la gestion de ces biens constitue un élément majeur de notre activité de location, nous devons les concevoir et les construire en prévoyant les besoins de nos clients et en anticipant les modifications de la législation, des réglementations, des codes du bâtiment et des permis locaux dans les différents marchés où nous agissons et pour toute la durée de vie des constructions.

En outre, nous devons réussir à entretenir et à réparer ces équipements de façon rentable afin d'optimiser leur durée de vie utile et de maximiser les revenus issus de leur location et de leur vente. À mesure que les besoins ou préférences de nos clients changent et que les réglementations portant sur les constructions modulaires évoluent, il se peut que nous encourions des dépenses pour le déplacement ou la rénovation de nos biens loués. Si les constructions modulaires que nous concevons et construisons présentent des défauts, nous pourrons faire face à des coûts importants ou à une baisse des taux d'utilisation, qui auraient une incidence négative sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

### 4.3.17. Le repositionnement de nos conteneurs maritimes, wagons de fret, barges fluviales ou constructions modulaires est susceptible de nous coûter cher

Le commerce international est marqué depuis quelques années par un déséquilibre des échanges entre les pays ou régions exportateurs et les pays ou régions importateurs. En conséquence, on constate une forte demande d'espaces de chargement dans les ports à proximité des exportateurs nets, tels que la Chine, et une demande plus faible dans les ports des pays ou régions importateurs. Ce déséquilibre des échanges est plus prononcé dans le secteur du transport maritime, néanmoins il peut être également présent, dans une moindre mesure, dans d'autres pays ou régions, nuisant à nos divisions Conteneurs Maritimes, Wagons de Fret et Barges Fluviales. Par conséquent, il est possible que nos clients nous rendent leurs équipements dans des secteurs où la demande est faible. Lorsque les locataires nous rendent les équipements à des endroits où l'offre est supérieure à la demande, nous devons déplacer ces équipements vers des endroits enregistrant une demande plus forte, au lieu de maintenir des stocks excédentaires à un endroit non stratégique. Les dépenses liées au repositionnement varient en fonction de l'emplacement géographique, de la distance, des taux de fret et d'autres facteurs et, pour ce qui est des conteneurs maritimes, ces dépenses risquent de ne pas être entièrement couvertes par les frais de dépôt collectés auprès du dernier locataire de l'équipement ou par les frais de retrait payés par le nouveau locataire.

Nous cherchons à limiter le nombre de matériels pouvant être rendus avant l'expiration du contrat de location et imposons des frais supplémentaires lorsque les équipements nous sont rendus à un endroit qui ne nous permet pas de les relouer rapidement selon des conditions commercialement acceptables. Nous avons également développé un département de vente d'équipements d'occasion afin de diminuer les stocks sur les zones à faible demande. Toutefois, il est possible que les conditions du marché nous empêchent de continuer à avoir recours à ces pratiques. Lors d'une procédure de récupération d'équipements à la suite du défaut de paiement d'un de nos clients locataires, nous devons localiser l'équipement et, souvent, payer son stockage pour une plus longue durée. Par ailleurs, il arrive également que les équipements soient perdus ou détériorés. Dans de tels cas, nous facturons à nos clients la valeur du remplacement, préalablement établie et acceptée dans chaque contrat de location. De plus, il se peut que nous ne puissions pas anticiper précisément quels endroits auront une forte demande ou une faible demande à l'avenir, et nos contrats actuels ne nous protégeront pas des frais de repositionnement si les endroits qui devaient enregistrer (selon nos prévisions) une forte demande enregistrent en réalité une demande faible au moment où le contrat de location arrive à échéance. Même si les risques associés au déplacement de nos équipements touchent essentiellement nos divisions Conteneurs Maritimes, Wagons de Fret et Barges Fluviales, notre division Constructions Modulaires est également exposée à ces risques et, si les coûts de déplacement sont supérieurs à la normale, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient être fortement compromis.

### 4.3.18. Nous nous fions aux registres de la propriété pour prouver que nous détenons nos actifs. Une mauvaise inscription dans le registre ou l'absence d'un registre international augmentent le risque de litiges relatifs à la propriété

Il n'existe aucun système reconnu à l'échelle internationale pour l'enregistrement ou le dépôt de preuve de la propriété des types d'équipements que nous louons, ni aucun système reconnu à l'échelle internationale pour déposer une garantie des types d'équipements que nous louons. Certes, nous n'avons jusqu'à présent pas rencontré de problèmes majeurs concernant cette absence de système reconnu à l'échelle internationale, néanmoins, l'absence d'un système international d'enregistrement de la propriété relatif aux conteneurs pourrait provoquer des litiges avec les locataires, les utilisateurs finaux ou des tiers, qui pourraient revendiquer à tort la propriété des conteneurs. De même, nous pouvons être exposés à des risques de litiges sur la propriété, issus de l'enregistrement inapplicable, annulable ou nul de nos équipements en raison de notre non-respect des formalités requises. L'enregistrement inadéquat de nos propriétés dans le registre correspondant pourrait donner lieu à des procédures d'arbitrage, à des litiges ou à des différends relatifs à la propriété, lesquels pourraient être néfastes pour notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

### 4.3.19. Nous pouvons perdre des membres clés de notre équipe de gestion ou de direction

Le départ non prévu de tout membre clé de notre équipe de gestion ou de direction pourrait compromettre notre entreprise. De plus, en raison du caractère spécialisé et technique de notre secteur, nos futures performances dépendent du service continu de notre personnel qualifié pour la gestion et les opérations techniques, marketing et d'assistance (ainsi que notre aptitude à les attirer et à les retenir), car ces personnes sont nécessaires à notre bon fonctionnement et à l'application de nos stratégies opérationnelles. La concurrence pour l'embauche de ces collaborateurs qualifiés est intense et il est possible que nous ne puissions plus les attirer ou les retenir. De plus, nos dépenses salariales pourraient également augmenter en conséquence des pénuries continues de personnel. Si nous ne parvenons pas à retenir nos employés clés ou à attirer de nouveaux employés compétents, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir les conséquences.

### 4.3.20. Certains privilèges sur nos équipements peuvent survenir dans le cadre du déroulement normal de nos activités

De temps à autre, les dépôts, les réparateurs et les transporteurs peuvent avoir un droit de rétention sur nos équipements et recevoir des sommes qui leur sont dues, de la part des locataires ou sous-locataires des équipements. Si ces sommes ne sont pas versées par les locataires ou sous-locataires, il se peut que nous ne puissions pas récupérer ces équipements, ou seulement après un certain délai, ou que nous devions procéder au paiement des sommes réclamées ou encourir des dépenses pour accorder la mainlevée des privilèges sur nos équipements, ce qui pourrait induire des conséquences négatives sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

### 4.3.21. Nos stratégies commerciales peuvent échouer et ne pas produire les résultats escomptés

Notre performance et notre réussite financières futures dépendent de notre capacité à appliquer nos stratégies commerciales avec succès. Par exemple, nous continuons de nous concentrer sur des initiatives de réduction des coûts afin d'améliorer notre efficacité opérationnelle et de faire des économies. Ces initiatives de réduction des coûts, ainsi que nos autres plans d'affaires et décisions commerciales, peuvent s'avérer moins judicieuses que prévu et les coûts encourus pour l'application de nos stratégies peuvent s'avérer supérieurs à nos prévisions. Nous enregistrerons peut-être des dépassements de coûts, et des coûts associés à la croissance de notre flotte pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats financiers, jusqu'à ce que l'utilisation du parc soit suffisamment élevée pour absorber les coûts marginaux liés à l'expansion. De manière générale, nous n'arriverons peut-être pas à appliquer avec succès nos stratégies commerciales ou à garantir le maintien ou l'amélioration, et non la dégradation, de nos résultats d'exploitation grâce à l'application de ces stratégies.

En général, nos stratégies commerciales sont basées sur des hypothèses relatives à la demande future pour nos équipements et sur notre capacité à optimiser l'utilisation de nos équipements futurs et existants. En raison de la volatilité ou de l'incertitude économique, il nous est difficile de pronostiquer les tendances et d'établir des niveaux d'investissement adéquats, ce qui peut avoir des répercussions négatives sur notre entreprise et notre situation financière. Le ralentissement économique qui a commencé avec la crise des subprimes en 2007 a entraîné d'importantes réductions du capital et des liquidités fournis par les banques et d'autres fournisseurs de crédit, de fortes fluctuations de la valeur des titres et des devises dans le monde, et des inquiétudes sur le fait que l'économie mondiale allait peut-être entrer dans une période de récession prolongée. Ces facteurs ont restreint notre capacité à prévoir les tendances futures pour la demande de nos produits. Les incertitudes liées à la demande future pour nos produits pourraient nous obliger à conserver des stocks excédentaires d'équipements et à augmenter nos dépenses en capital au-delà de ce qui est nécessaire. Parallèlement, cette difficulté prévisionnelle pourrait générer une pénurie d'équipements pour la location qui, en conséquence, nous empêcherait de satisfaire la demande pour nos produits et nous ferait perdre des parts de marché. De plus, dans le cadre de nos plans d'affaires stratégiques, nous devons toujours prendre des décisions relatives au type, au modèle et aux caractéristiques techniques des équipements que nous achetons ou fabriquons. Nous devons prendre ces décisions en fonction de la demande présente et de nos prévisions pour la demande future. Ces décisions peuvent s'avérer moins rentables que prévu étant donné la durée de vie longue de ces actifs. Nous ne pouvons pas garantir que nos décisions commerciales stratégiques se révéleront judicieuses et que nous parviendrons à appliquer notre stratégie d'optimisation d'utilisation des actifs entièrement ou conformément à nos plans. En outre, si nous n'arrivons pas à développer, à modifier ou à appliquer nos stratégies commerciales de façon efficace et dans les temps opportuns, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation risquent d'en pâtir.

### 4.3.22. Il se peut que nous choisissions de faire des acquisitions ou de créer des coentreprises qui pourraient présenter des contraintes ou des coûts d'intégration imprévus. Nous sommes donc exposés aux risques associés à nos coentreprises

Il est possible que nous fassions des acquisitions et que nous concluions des accords de coentreprise à l'avenir. Une acquisition entraîne de nombreux risques et impose des difficultés financières, de gestion et opérationnelles, notamment :

- la perturbation potentielle de nos activités en cours et le détournement de l'attention de l'équipe de direction, qui se porte à la place sur l'acquisition ;
- la difficulté d'intégrer le personnel, les systèmes financiers, et d'autres systèmes ;
- l'embauche de nouvelles personnes aux postes de direction et à d'autres postes clés ; et
- l'augmentation de la portée, de la diversité géographique et de la complexité de nos opérations.

En outre, il se peut que nous rencontrions des contraintes ou des coûts non prévus lors de l'intégration des entreprises acquises. De plus, si l'une des sociétés que nous achetons est grevée de dettes importantes dont nous n'avons pas été informées au moment de l'acquisition, notre entreprise peut être compromise.

Nous avons également conclu des accords de coentreprise pour notre activité de Wagons de Fret et, à l'avenir, sommes susceptibles d'en conclure d'autres pour nos autres activités. Il est possible que nos partenaires stratégiques et commerciaux mettent un jour un terme à notre relation ; dans ce cas, nous ne pourrons peut-être pas poursuivre nos stratégies annoncées concernant nos filiales et sociétés affiliées non détenues à 100 % et nos coentreprises, ainsi que sur les marchés dans lesquels elles opèrent. De plus, nos partenaires de coentreprise peuvent avoir des intérêts ou objectifs économiques ou commerciaux divergents des nôtres, prendre des mesures opposées à nos politiques ou ambitions, souffrir de difficultés financières ou autres, ou ne pas pouvoir ou vouloir respecter les obligations qui leur sont conférées par les coentreprises, ce qui nuirait à notre entreprise.

Les acquisitions ou coentreprises ne seront peut-être pas fructueuses, et il est possible que nous ne réalisions aucun des bénéfices escomptés au moyen de ces acquisitions ou coentreprises. Cela pourrait restreindre notre capacité à atteindre les objectifs de notre entreprise à l'avenir, ce qui pourrait induire des conséquences négatives sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation.

### 4.3.23. Nous agissons dans de nombreuses juridictions présentant des régimes fiscaux variables et complexes, par conséquent, toute modification des règles fiscales et des audits fiscaux pourraient avoir des conséquences

Nous faisons des affaires partout dans le monde et faisons face, de ce fait, à des lois et réglementations fiscales très complexes et souvent divergentes, donnant lieu à des questions opérationnelles et de structure délicates. La modification des règles fiscales et le résultat d'audits fiscaux pourraient avoir des conséquences sur nos résultats financiers. Les taux fiscaux qui s'appliquent à nos activités sont variables. Notre taux d'imposition effectif dans une juridiction peut dépendre de l'évolution du montant de nos bénéfices d'exploitation ou du taux d'imposition applicable dans cette juridiction, ainsi que des changements des provisions fiscales escomptées en raison de nouveaux événements. Nous bénéficions actuellement d'avantages fiscaux dans certaines juridictions. Nous ne disposerons peut-être plus de ces avantages à l'avenir en raison de la modification des règles fiscales locales applicables, ce qui pourrait provoquer l'augmentation de notre taux d'imposition effectif et nuirait à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Outre les audits auxquels nous sommes soumis dans le cadre du déroulement normal de nos activités, des incertitudes peuvent également résulter de contentieux avec les autorités fiscales locales concernant les prix de transfert des livraisons intérieures de marchandises et de services, ou concernant les financements, les acquisitions et les cessions, l'utilisation de crédits d'impôt et les établissements stables, ainsi que les pertes fiscales reportées. Ces incertitudes peuvent provoquer des conséquences majeures sur nos résultats fiscaux locaux. Nous disposons aussi de nombreux actifs d'impôts résultant de pertes fiscales dans certaines entités légales. Les autorités fiscales peuvent contester ces actifs d'impôts. De plus, la valeur des actifs d'impôts issus des pertes fiscales reportées est tributaire de nos futurs bénéfices imposables, qui doivent être en quantité suffisante. Bien que nous considérons avoir exercé nos activités conformément aux lois fiscales, si les autorités locales ou un tribunal administratif décident du contraire, nous pouvons être exposés à d'importantes poursuites. Ces éventuels problèmes fiscaux pourraient porter préjudice à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

### 4.3.24. La juste valeur marchande de nos actifs à long terme peut différer de la valeur de ces actifs reflétée dans nos états financiers

Nos actifs sont essentiellement composés d'actifs à long terme dont la valeur comptable dans nos états financiers peut parfois diverger de leur juste valeur marchande. Ces différences d'évaluation peuvent être positives ou négatives et pourraient s'avérer très importantes, selon les conditions du marché et la demande pour certains actifs. Nous examinons les actifs à long terme pour déterminer s'ils ont subi une perte de valeur, en accord avec les règles applicables, notamment dès que des événements ou changements de circonstance indiquent que la valeur comptable des actifs ne peut être récupérée. La recouvrabilité des actifs se mesure en comparant la valeur comptable des actifs par rapport aux entrées nettes futures qui devraient être générées par les actifs. Si ces actifs sont considérés comme dépréciés, la perte de valeur à reconnaître équivaut à la différence entre la valeur comptable des actifs et la juste valeur des actifs. Les actifs à éliminer sont comptabilisés à la valeur comptable ou à la juste valeur (selon la moindre des deux), déduction faite des frais de vente.

De nombreuses hypothèses et estimations sous-tendent la détermination d'une perte de valeur ou d'une dépréciation, le cas échéant. Les hypothèses et estimations incluent, mais sans s'y limiter, la juste valeur marchande estimée des actifs et les futurs flux de trésorerie estimés devant être générés par ces actifs, qui se fondent sur d'autres suppositions telles que les taux d'utilisation, le nombre d'années pendant lequel l'actif sera utilisé et sa valeur résiduelle estimée. Même si nous considérons que nos hypothèses et estimations sont raisonnables, des écarts par rapport à ces prévisions pourraient produire des résultats substantiellement différents, ce qui pourrait porter préjudice à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie.

### 4.3.25. Nous nous fions à nos systèmes exclusifs de technologie de l'information pour exercer nos activités. Risques si ces systèmes ne remplissent pas leurs fonctions correctement ou si nous sommes confrontés à leur dysfonctionnement

Le fonctionnement efficace de notre entreprise est fortement tributaire de nos systèmes exclusifs de technologie de l'information. Nous nous reposons sur nos systèmes pour suivre les transactions, notamment les frais de réparation et de stockage, et les mouvements associés à chacun de nos actifs gérés ou détenus en propre. Nous utilisons les informations fournies par ces systèmes pour nos décisions commerciales quotidiennes afin de gérer efficacement notre portefeuille locatif et d'améliorer le service client. Nous dépendons également de ces informations pour le suivi précis de la performance de notre flotte gérée pour chaque investisseur tiers. La défaillance de nos systèmes pourrait perturber nos activités, nuire à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie, et porter préjudice à notre relation avec nos locataires et les investisseurs tiers.

En outre, ces systèmes peuvent nécessiter des modifications ou des mises à jour résultant d'évolutions technologiques ou de la croissance du Groupe. Ces évolutions peuvent être onéreuses et déstabilisantes pour nos opérations, et pourraient nécessiter d'importants temps de gestion.

De plus, à l'égard de nos systèmes de technologie de l'information actuels et futurs, il est possible que nous soyons confrontés à des défaillances ou à des perturbations causées par des circonstances indépendantes de notre volonté, comme des catastrophes naturelles, des virus informatiques ou des programmes malveillants, des incendies, des effractions physiques ou électroniques, des pannes de réseau, des pannes électriques ou d'autres causes.

De telles perturbations pourraient avoir d'importantes conséquences négatives sur notre entreprise, notre réputation, nos résultats d'exploitation et nos perspectives financières.

### 4.3.26. L'augmentation substantielle de nos dépenses en matières premières pourrait accroître nos coûts d'exploitation de manière significative

Les prix d'achat des équipements varient en fonction de la volatilité du cours des matières premières, et notamment celui de l'acier, qui est le principal composant des conteneurs maritimes, des wagons de fret, des barges fluviales et des constructions modulaires. La volatilité du cours des matières premières est causée par l'offre et la demande, mais aussi par les fluctuations des taux de change quand les prix des marchandises sont établis dans des devises autres que notre devise fonctionnelle, comme le dollar américain. Nous essayons de réduire ce risque en limitant nos engagements fermes et en négociant des mécanismes d'indexation pour le prix des marchandises. Pour les wagons de fret, les barges fluviales et les constructions modulaires, nous passons nos commandes pour de nouveaux équipements uniquement après avoir conclu un contrat de location ou de vente avec un client pour cet équipement.

Nous prenons généralement en compte le prix auquel nous achetons nos produits lorsque nous fixons les prix de location ou de vente pour nos clients. Néanmoins, il se peut que nous ne parvenions pas toujours à répercuter les augmentations de prix sur nos clients dans un environnement où les prix de vente et de location sont sous pression, ou lorsqu'il est difficile de louer des équipements en raison de la faible demande. Ne pas réussir à répercuter cette augmentation des coûts d'exploitation nuirait à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

### 4.3.27. Nous sommes exposés aux risques associés aux interruptions de travail, particulièrement pour nos activités qui emploient de la main-d'œuvre syndiquée, ainsi qu'aux modifications du droit du travail

Nous sommes confrontés au risque des conflits de travail, qui peuvent perturber nos opérations. Même si nous jugeons nos relations avec nos employés comme bonnes, nos opérations risquent malgré tout d'être compromises à l'avenir par des grèves, des arrêts de travail, des ralentissements de la cadence de travail, ou d'autres événements liés à la main-d'œuvre, qui pourraient perturber nos opérations et nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Nos employés dans certains pays bénéficient d'une convention collective, et il se peut que nous ne parvenions pas à renégocier périodiquement des accords collectifs selon des conditions acceptables. Le règlement de conflits de travail réels ou de menaces de conflits de travail, ou l'accroissement du nombre de nos employés couverts par des conventions collectives peuvent avoir une incidence négative sur nos coûts salariaux, notre productivité et notre flexibilité.

Le droit du travail applicable à notre entreprise dans certains pays, notamment la France, où 18 % de nos effectifs totaux sont employés, est particulièrement strict. Dans de nombreux cas, le droit du travail assure la protection rigoureuse des intérêts des employés. En outre, certains de nos employés sont membres de syndicats ou, selon les réglementations applicables, sont représentés par un conseil du personnel ou d'autres organismes. Dans de nombreux cas, nous devons informer, consulter et demander l'accord ou l'opinion des représentants syndicaux ou des comités du personnel pour la gestion, la mise au point ou la restructuration de certains aspects de notre entreprise. Ces lois relatives au droit du travail et ces procédures consultatives pourraient limiter notre flexibilité en ce qui concerne les politiques d'emploi ou la réorganisation économique, et pourraient restreindre notre capacité à répondre aux évolutions du marché de façon efficace. Même lorsque les procédures consultatives ne sont pas obligatoires, d'importantes décisions commerciales stratégiques pourraient être perçues négativement par certains employés et organismes de représentation des employés, pouvant entraîner des actions syndicales qui pourraient nuire à notre entreprise.

## 4.4. RISQUES FINANCIERS

### 4.4.1. Les risques de liquidité

Le risque de liquidité du Groupe TOUAX est géré avec pour objectif prioritaire d'assurer la continuité de ses financements, de faire face à leurs échéances et d'optimiser le coût financier de la dette. Le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et il considère être en mesure de faire face à ses échéances à venir.

La gestion du risque de liquidité s'évalue au travers des besoins du Groupe et est exposée dans l'annexe des comptes consolidés note 29 page 111.

La liste des principaux emprunts contenant des clauses et engagements spécifiques est mentionnée dans la note 23.1.3 page 106 et la note 29 page 111 de l'annexe des comptes consolidés.

### 4.4.2. Les risques de taux et de change

Pour les besoins de son développement et de sa politique d'investissement, le Groupe TOUAX a recours à des emprunts. Une partie importante de ses emprunts peut être conclue à taux variable. L'essentiel du risque de taux du Groupe est lié à ses emprunts à taux variable.

La gestion des risques de taux est développée dans l'annexe des comptes consolidés note 29 page 111.

Les informations relatives aux risques de change et à sa gestion sont présentées dans la note 29 de l'annexe des comptes consolidés page 111.

Nous sommes très présents à l'échelle internationale et sommes par conséquent naturellement exposés aux fluctuations des devises. Étant donné que nos résultats financiers consolidés sont comptabilisés en euros, si nous enregistrons des ventes ou des produits dans d'autres devises, la conversion de ces revenus en euros peut donner lieu à d'importantes augmentations ou diminutions du montant de ces ventes ou produits.

À des fins de comptabilité, les actifs et engagements de nos opérations à l'étranger, où la devise locale est la devise fonctionnelle, sont convertis selon les taux de change en vigueur à la fin de l'exercice, et les revenus et dépenses de nos opérations à l'étranger sont convertis selon les taux de change moyens pendant chaque exercice.

Ces fluctuations peuvent se répercuter sur nos résultats lors de la conversion de comptes en euros pour nos filiales en dehors de la zone euro. Notre exposition au risque de change est essentiellement liée aux fluctuations du dollar américain et, dans une moindre mesure, du zloty polonais et de la couronne tchèque par rapport à l'euro. D'après nos résultats pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, nous estimons qu'une baisse de 10 % du taux de change du dollar américain par rapport à l'euro entraînerait une amélioration de 3 % dans nos résultats d'exploitation actuels. Néanmoins, il s'agit là d'estimations et les fluctuations futures des taux de change peuvent avoir des répercussions négatives plus marquées sur nos résultats d'exploitation actuels par rapport à ce que nous avions initialement prévu, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

En outre, nous courons des risques de devises dès que nous concluons une transaction d'achat, de vente ou de location au moyen d'une devise autre que la devise fonctionnelle de l'entité avec laquelle nous effectuons la transaction.

Nous dépendons de prêts pour nos exigences de développement et notre politique d'investissement. La plupart de nos risques de taux d'intérêt sont liés à des prêts à taux variable, qui après prise en compte des instruments de couverture, représentent près de la moitié de l'encours de notre dette. L'augmentation des taux d'intérêt augmenterait nos charges financières relatives à nos dettes à taux variable ainsi que les coûts pour le refinancement de nos dettes actuelles et l'émission de nouveaux emprunts. De plus, au vu de notre endettement, l'augmentation des taux d'intérêt aurait une incidence néfaste sur nos flux de trésorerie et notre capacité à payer les effets de commerce. Rien ne peut garantir que les fluctuations futures des taux de change et des taux d'intérêt n'auront pas de conséquences négatives sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

### 4.4.3. Le risque sur actions et autres instruments financiers

Le Groupe a pour stratégie d'investir sa trésorerie excédentaire dans des OPCVM (Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières) monétaires pour une courte durée. Le Groupe n'effectue pas d'opérations sur les marchés financiers d'actions.

Les risques sur actions sont développés dans l'annexe des comptes consolidés note 29 page 111.

#### Le risque de dilution des actionnaires

La stratégie du Groupe est une stratégie basée sur la croissance et le développement des différents parcs de matériels. Cette stratégie nécessite des fonds importants. L'appel de fonds auprès du marché est un des moyens utilisés par le Groupe.

L'actionnaire ne souscrivant pas à un appel de fonds par voie d'augmentation de capital s'expose à un risque de dilution de sa participation dans le capital de TOUAX. Pour mémoire, le dernier appel de fonds par voie d'augmentation de capital a été réalisé en 2009 pour financer la croissance.

Par ailleurs, le Groupe a émis en juillet 2015 des obligations remboursables en numéraire et en actions nouvelles ou existantes (ORNANE). La conversion de ses obligations en actions pourrait créer un risque de dilution pour les actionnaires ne possédant pas d'ORNANE.

### 4.4.4. Risque de contrepartie bancaire et financière

Le risque de contrepartie provenant de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des instruments financiers dérivés contractés avec des établissements bancaires et/ou des institutions financières est géré d'une manière centralisée par la Direction Trésorerie et Financements du Groupe.

Ce risque est exposé dans l'annexe des comptes consolidés note 29.3 page 111.

## 4.5. RISQUES ASSOCIES A LA RESPONSABILITE ET A L'ASSURANCE

### 4.5.1. La mauvaise conception, fabrication, réparation et maintenance de nos équipements peut donner lieu à des charges pour dépréciation et des contentieux éventuels

Nous concevons et fabriquons la majorité de nos constructions modulaires. La durée de vie économique des modules oscille entre 20 et 30 ans, avec une valeur résiduelle qui varie en fonction du type de produit et de l'emplacement. La bonne conception, fabrication, réparation et maintenance des modules pendant que nous en sommes propriétaires est nécessaire si nous voulons que le produit atteigne sa longévité utile estimée avec une valeur résiduelle optimisée. Si nous ne maîtrisons pas correctement la conception, la fabrication, la réparation et la maintenance de nos modules, ou si nous retardons ou différons leur réparation ou maintenance, nous devrons peut-être faire face à des charges de dépréciation ou encourir d'importantes dépenses de capital afin d'acheter de nouveaux modules pour répondre à la demande. Par ailleurs, ces défaillances peuvent provoquer des blessures corporelles ou des dommages matériels, y compris des réclamations relatives à la mauvaise qualité de l'air intérieur, et la résiliation de contrats de location ou d'autres contrats par nos clients. Les coûts d'exécution des contrats, les éventuels contentieux et les pertes de bénéfices issues d'une résiliation pourraient, en conséquence, fortement nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation, à notre situation financière et à nos flux de trésorerie.

Étant donné que nous ne concevons et ne fabriquons pas les équipements que nous louons dans le cadre de nos divisions Conteneurs Maritimes, Wagons de Fret et Barges Fluviales, certains des risques susmentionnés ne sont pas applicables à ces divisions. Toutefois, la réparation et la maintenance de nos équipements et les équipements que nous gérons pour des investisseurs tiers nous exposent à des risques semblables en ce qui concerne les blessures corporelles, les dommages matériels, l'exécution des contrats ou les éventuels litiges, pour ne pas tous les citer. Ces risques peuvent également provoquer des répercussions négatives majeures pour nos futures activités, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et nos flux de trésorerie.

### 4.5.2. Nous pourrions être tenus pour responsables des dommages causés par les équipements que nous vendons ou louons

La nature de nos activités et de nos actifs nous expose potentiellement à d'importants litiges et à d'importantes réclamations pour blessures corporelles et dommages matériels. Par exemple, il est possible que nos clients utilisent nos équipements pour transporter des substances dangereuses, et un accident impliquant un conteneur maritime, un wagon de fret ou une barge fluviale transportant ces substances pourrait mener à un litige et nous exposer à d'importantes poursuites, notamment si l'accident a fait des victimes graves ou a causé la mort. Dans certains pays, aux États-Unis notamment, les propriétaires de conteneurs maritimes peuvent être tenus responsables des dommages environnementaux causés lors du déchargement des conteneurs. Si nous ne parvenons pas à maintenir nos équipements conformément aux réglementations gouvernementales et aux règles de l'industrie, nous ferons face à des risques de blessures corporelles, de dommages matériels et de réclamations environnementales. Par ailleurs, un jugement fortement défavorable à notre encontre aurait d'importantes conséquences sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Nous obtenons des garanties de la part des fabricants de nos équipements. En cas de défaillance sur un équipement, nous travaillons avec le fabricant pour cerner et rectifier le problème. Cependant, rien ne garantit que les fabricants seront capables ou disposés à honorer leurs obligations de garantie. Si des défaillances sont détectées sur des équipements qui ne sont pas couverts par la garantie du fabricant, nous pourrions être tenus de dépenser d'importantes sommes d'argent pour réparer ceux-ci, la durée de vie utile des équipements pourrait être raccourcie et la valeur des actifs réduite. De plus, si les fabricants des équipements n'honorent pas leurs garanties couvrant ces défaillances, ou si les défaillances ont lieu après l'expiration de la période de garantie, nous pourrions être tenus de dépenser d'importantes sommes d'argent pour réparer ou vendre les équipements plus tôt que prévu. Ces événements pourraient porter atteinte à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

### 4.5.3. Le cadre réglementaire général de notre Groupe impose de nombreux coûts d'exploitation supplémentaires et le non-respect de ce cadre pourrait donner lieu à des poursuites et à l'obsolescence des équipements

Nous sommes soumis à différents types généraux de réglementations dans chaque pays où nous opérons, notamment des réglementations relatives à la lutte contre le terrorisme, à la sécurité et au transport maritime, des normes techniques et de sûreté, des réglementations environnementales et des réglementations en matière de santé et de sécurité au travail. Ces réglementations peuvent provoquer l'obsolescence des équipements ou nécessiter d'importants investissements pour rénover nos équipements existants. En outre, les préoccupations environnementales entraînent des modifications majeures en termes de conception pour les nouveaux conteneurs maritimes, les nouvelles constructions modulaires, les nouveaux wagons de fret et les nouvelles barges fluviales qui n'ont pas encore fait l'objet de tests exhaustifs, ce qui augmente les risques de problèmes techniques potentiels. Le respect des réglementations dans nos différentes juridictions peut imposer un coût élevé. Si les réglementations venaient à être modifiées, il est possible que nous soyons confrontés à d'importants coûts de rénovation. Le non-respect d'une réglementation, ou l'obsolescence d'une partie ou de la totalité de notre parc à la suite de changements réglementaires pourraient fortement nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation, à notre situation financière et à nos flux de trésorerie.

### 4.5.4. Si notre assurance ne convient pas ou si nous ne pouvons pas obtenir d'assurance, nous sommes susceptibles de subir des pertes

Nous avons pour politique d'assurer systématiquement nos actifs corporels et nos risques généraux. Nous disposons de trois polices d'assurance : une assurance pour nos équipements, une assurance de responsabilité opérationnelle et une assurance de responsabilité civile des mandataires sociaux.

Le risque de perte ou de détérioration des actifs corporels des activités Constructions Modulaires, Barges Fluviales et Wagons de Fret est couvert par la police d'assurance des équipements (assurance multirisque sur les biens). Conformément aux pratiques commerciales standards, nos clients de conteneurs maritimes sont responsables d'assurer les conteneurs eux-mêmes. Dans le cadre de tous nos contrats de location, nos locataires sont généralement responsables de la perte ou de la détérioration d'un conteneur (au-delà de l'usure normale) et doivent contracter une police d'assurance pour couvrir tout dommage.

Les programmes d'assurance reflètent la nature des risques du Groupe et sont couverts conformément aux usages et règles du marché. Le Groupe ne possède pas de société d'assurance captive.

Même si nous considérons disposer de la couverture adéquate conformément aux pratiques du marché, rien ne garantit que toutes les demandes en vertu de nos polices d'assurance seront entièrement honorées ou le seront dans des temps opportuns, que notre police d'assurance sera suffisante à tous les égards, ou que nos primes d'assurance n'augmenteront pas fortement. Si nous devions assumer une responsabilité majeure pour laquelle nous ne sommes pas entièrement assurés, ou si les primes de certaines polices d'assurance venaient à augmenter fortement en conséquence d'un incident pour lequel nous sommes assurés, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient être substantiellement compromis.

# 5. INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR

## 5.1. HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE

### 5.1.1. Raison sociale et nom commercial

TOUAX SCA

SGTR – CITE – CMTE – TAF – SLM - TOUAGE INVESTISSEMENT réunies

### 5.1.2. Lieu et numéro d'enregistrement

› Siège social et administratif

Tour Franklin – 23ème étage – 100-101 Terrasse Boieldieu – 92042 La Défense cedex – FRANCE

Téléphone : +33 1 46 96 18 00

› Identification

Registre du commerce et des sociétés : Nanterre B 305 729 352

Numéro Siret : 305 729 352 00099

APE : 7010Z

Côté à Paris sur NYSE Euronext – compartiment C

Code ISIN : FR0000033003 – Reuters TETR. PA – Bloomberg TOUPFP equity

### 5.1.3. Date de constitution et durée de vie

La société a été constituée le 31 décembre 1898 et prendra fin le 31 décembre 2104.

### 5.1.4. Forme juridique et législation

› Forme juridique de la société

Société en commandite par actions

› Exercice social

L'exercice social de TOUAX SCA commence le 1er janvier et finit le 31 décembre.

› Capital social

Le 31 décembre 2015, le capital de la société était constitué de 5 883 782 actions d'une valeur nominale de 8 €.

Le capital est entièrement libéré.

› Législation de la société

La société en commandite par actions est régie par le Code de commerce.

› Lieux où peuvent être consultés les documents juridiques relatifs à la société

Les documents relatifs à TOUAX SCA peuvent être consultés au siège social de la société.

› Politique d'information

Une convention de communication financière a été signée avec la société ACTIFIN – 76-78, rue Saint Lazare – 75009 Paris – FRANCE.

Les rapports annuels, les présentations aux analystes financiers et les communiqués de presse sont disponibles en français et en anglais sur le site internet du Groupe (www.touax.com).

Les nouvelles d'importance significative susceptibles d'avoir un impact sur le cours font l'objet d'une diffusion systématique par la presse.

› Responsables de l'information financière

Raphaël et Fabrice WALEWSKI

Gérants de TOUAX SCA

Tour Franklin – 23ème étage – 100-101 Terrasse Boieldieu - 92042 La Défense CEDEX – FRANCE

Tél. : + 33 1 46 96 18 00

Fax : + 33 1 46 96 18 18

e-mail : touax@touax.com

### 5.1.5. Rappel historique

Outre ce qui est mentionné pages 12 et 13 du présent document, l'histoire de notre groupe remonte à plus de 160 ans avec notre création en tant qu'opérateur de barges sur la Seine en France, en 1853. Notre entreprise a vu le jour après la fusion avec un autre exploitant de barges fluviales en 1898. Nous sommes devenus une entreprise cotée à la Bourse de Paris (maintenant Euronext Paris) en 1906.

Nous avons commencé à diversifier nos services au milieu du 20ème siècle, en nous lançant tout d'abord dans la location de wagons fret en 1955, puis en démarrant ensuite nos activités de constructions modulaires en 1973. Nous avons débuté nos activités de location de conteneurs d'expédition comme investisseur dans des actifs, puis par le biais de notre acquisition de Gold Container Corporation en 1985.

Au début des années 1990, nous avons développé nos activités pour inclure la gestion des actifs loués pour des investisseurs institutionnels et privés tiers. En 1998, Messieurs Fabrice et Raphaël WALEWSKI, ont pris leur fonction. Ils représentent la dernière génération d'une ligne de membres de la famille WALEWSKI à la tête de notre Groupe depuis le début du 20ème siècle. Ils ont supervisé une période de croissance majeure pour notre Groupe. Nous nous sommes concentrés sur la croissance de notre présence internationale pour inclure les pays développés comme les États-Unis et les marchés émergents comme l'Asie ou le Maroc.

## 5.2. INVESTISSEMENTS

### 5.2.1. Principaux investissements

Le Groupe a pour activité la location de conteneurs maritimes, de constructions modulaires, de barges fluviales et de wagons de fret. Le Groupe possède par ailleurs l'activité transversale de gestion pour compte de tiers. Ainsi, à fin 2015, 59 % des actifs gérés par le Groupe sont financés par des investisseurs et donnés en gestion au Groupe dans le cadre de contrats de gestion.

La politique de croissance du Groupe s'articule à travers la signature de nouveaux contrats de location de matériels auprès de ses clients nécessitant des investissements nouveaux qui sont financés soit par des investisseurs tiers au sein des programmes de gestion, soit par le Groupe au travers de ses propres moyens de financement. En 2015, la part en propriété du Groupe a légèrement augmenté par rapport à 2014.

Le Groupe a pour ambition de poursuivre sa croissance en augmentant le parc de matériel neuf mis en location sur des contrats de longue durée. Le Groupe va continuer de privilégier en 2016 les investissements financés par des tiers. L'objectif est de renforcer les économies d'échelle, et de retrouver une rentabilité de 15 % des fonds propres. La rentabilité des fonds propres correspond au ratio résultat net / capitaux propres. Elle correspond à la notion de Return on Equity ou rentabilité des capitaux propres généralement calculée par les analystes. Les investissements s'entendent pour compte propre et pour compte de tiers. Pour atteindre ces objectifs, le Groupe équilibre la répartition des actifs gérés et des investissements en propre avec une règle de répartition variable selon les activités, entre matériels en propriété et en gestion. Au 31 décembre 2015, la répartition des actifs gérés est de 41 % de matériels en propriété et de 59 % de matériels appartenant à des tiers. Les actifs détenus par des filiales intégrées globalement sont comptés dans la propriété Groupe en totalité même si le Groupe a investi en partenariat avec des minoritaires.

Par ailleurs, la stratégie du Groupe est d'investir principalement sur de nouveaux contrats long terme. Cette stratégie permet de limiter les risques de relocation et la sensibilité de valeur résiduelle des équipements. Cette stratégie permet également au Groupe de trouver des investisseurs tiers et de se financer en propre pour continuer son développement.

La politique d'investissement du Groupe est de financer les actifs en propriété dans le respect du ratio prêt-valeur (loan to value) de 70 % maximum. Ce ratio se calcule en comparant l'ensemble des actifs (à l'exclusion des actifs incorporels et des goodwills) avec l'endettement brut. L'endettement se compose de dettes avec recours et de dettes « sans recours » dont le remboursement n'est garanti qu'avec les revenus locatifs, ou les produits de cession de l'actif financé. Ce type de financement « sans recours » permet d'accompagner la croissance du Groupe en limitant le risque pour l'actionnaire. La politique du Groupe est de respecter un ratio d'endettement financier net (incluant la dette sans recours) sur fonds propres (gearing) de 2,5 pour 1. Par cette politique, le Groupe préfinance des actifs destinés à être cédés à des investisseurs. La cession d'actif à des investisseurs fait partie de la stratégie du Groupe et permet de financer la croissance avec un recours limité à l'endettement. La croissance du Groupe permet de réaliser des économies d'échelle et ainsi d'augmenter la marge.

Le Groupe a recours à tous types de financement, crédit court, moyen et long terme, crédit sans recours, location opérationnelle, location sous forme de crédit-bail, affacturage, cession de créances.

Les contrats de location sont classifiés en contrat de location financement dès lors que le Groupe bénéficie des avantages et des risques inhérents à la propriété. Par exemple, l'existence d'une clause de transfert automatique de propriété, l'existence d'une option d'achat d'une valeur très inférieure à une valeur de marché estimée, l'équivalence de durée entre le bail et la vie du bien ou entre la valeur actualisée des paiements futurs au titre du bail et la valeur du bien sont des éléments qui conduisent généralement à considérer les contrats de location comme des contrats de financement.

En 2015, les conditions économiques européennes, notamment pour les activités Constructions Modulaires et Wagons de Fret, ont montré des signes de reprise et nous avons pu constater des progressions de tarifs locatifs et/ou de taux d'utilisation (par exemple en Allemagne, Pologne et République tchèque), même si localement certains marchés peuvent s'avérer plus lents à la reprise. Les investisseurs ont continué à manifester leur intérêt dans les actifs gérés par le Groupe, ce qui a permis de conclure de nouveaux programmes de gestion notamment de conteneurs maritimes mais dans une moindre mesure par rapport à 2014 car ils ont reporté leurs investissements du fait d'un certain attentisme résultant d'une baisse des prix de l'acier. Par ailleurs, TOUAX cherche toujours des opportunités d'acquisition de parcs de matériels existants financés par des tiers.

Durant l'année 2015, le Groupe a réalisé les investissements suivants pour son propre compte et pour le compte d'investisseurs tiers :

| *(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | Divers | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Investissements bruts immobilisés | 1 066 | 14 491 | 462 | 12 111 | 116 | 28 245 |
| Variation de stocks de matériels | 10 977 | | | 19 341 | | 30 318 |
| Cession matériels immobilisés (valeur brute historique) | -14 846 | -16 717 | -1 030 | -5 076 | -1 | -37 671 |
| **Investissements nets immobilisés & stockés** | **-2 804** | **-2 226** | **-568** | **26 376** | **115** | **20 893** |
| Matériels cédés aux investisseurs (contrat de location vente) | | | | | | |
| Investissements bruts sous gestion | 23 299 | | | 41 780 | | 65 078 |
| Matériels immobilisés cédés aux investisseurs | 7 814 | | | | | 7 814 |
| Cession matériels sous gestion (valeur brute historique) | -61 596 | -17 248 | | -22 341 | | -101 185 |
| **Investissements nets sous gestion** | **-30 483** | **-17 248** | | **19 438** | | **-28 293** |
| **INVESTISSEMENTS NETS** | **-33 286** | **-19 474** | **-568** | **45 814** | **115** | **-7 400** |

En 2014, les investissements pour son propre compte et pour le compte de tiers se présentaient de la façon suivante :

| *(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | Divers | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Investissements bruts immobilisés | 3 108 | 10 558 | 2 941 | 5 537 | 483 | 22 627 |
| Variation de stocks de matériels | -6 739 | | | 57 | | -6 683 |
| Cession matériels immobilisés (valeur brute historique) | -23 328 | -17 774 | -7 576 | -8 890 | -7 | -57 575 |
| **Investissements nets immobilisés & stockés** | **-26 960** | **-7 216** | **-4 635** | **-3 297** | **477** | **-41 630** |
| Matériels cédés aux investisseurs (contrat de location vente) | | | | | | |
| Investissements bruts sous gestion | 86 580 | | | | | 86 580 |
| Matériels immobilisés cédés aux investisseurs | 19 100 | | | | | 19 100 |
| Cession matériels sous gestion (valeur brute historique) | -30 762 | -493 | | -18 235 | | -49 490 |
| **Investissements nets sous gestion** | **74 917** | **-493** | | **-18 235** | | **56 189** |
| **INVESTISSEMENTS NETS** | **47 957** | **-7 709** | **-4 635** | **-21 531** | **477** | **14 559** |

Au 31 décembre 2015, les principaux investissements nets immobilisés détaillés dans les comptes consolidés sont les suivants :

| **Investissements nets immobilisés au cours des exercices (actifs immobilisés du groupe)** *(en milliers d'euros)* | **2015** | **2014** |
|---|---|---|
| Investissements incorporels nets | 314 | (641) |
| Investissements corporels nets | (12 750) | (32 605) |
| Investissements financiers nets | 3 010 | (1 702) |
| **TOTAL Investissements nets** | **(9 425)** | **(34 947)** |

| **Répartition par activité des investissements nets (actifs immobilisés du groupe)** *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Conteneurs Maritimes | (13 780) | (20 220) |
| Constructions Modulaires | (2 226) | (7 216) |
| Barges Fluviales | (568) | (4 635) |
| Wagons de Fret | 7 035 | (3 353) |
| Divers | 115 | 477 |
| **TOTAL** | **(9 425)** | **(34 947)** |

| **Modalités de financement des investissements nets en propre** *(en milliers d'euros)* | **2015** | **2014** |
|---|---|---|
| Trésorerie / emprunts | (9 663) | (37 410) |
| Crédit-bail | 238 | 2 462 |
| **TOTAL** | **(9 425)** | **(34 947)** |

Les investissements conservés sur le bilan du Groupe ont été financés par les lignes de crédit disponibles.

### 5.2.2. Principaux investissements en actifs productifs en cours

Au 31 janvier 2016, les commandes et investissements d'actifs productifs auprès de tiers payés depuis le début de l'année 2016 s'élèvent à environ 16,1 millions d'euros dont 8,2 millions d'euros de conteneurs maritimes et 7,9 millions d'euros de wagons de fret.

Ces commandes et investissements ont été financés par la trésorerie et les lignes de crédits disponibles.

### 5.2.3. Engagements fermes d'investissements en actifs productifs

Au 31 janvier 2016, les commandes et investissements fermes d'actifs productifs auprès de tiers s'élèvent à 23,5 millions d'euros dont 8,2 millions d'euros de conteneurs maritimes et 15,3 millions d'euros de wagons.

Les engagements fermes d'investissements seront préfinancés par les lignes de crédit disponibles. Ces investissements seront revendus, pour la plupart, à des investisseurs tiers.

En effet, la grande majorité des commandes de conteneurs maritimes et de wagons de fret est destinée à être cédée à ces investisseurs tiers.

### 5.2.4. Répartition des actifs gérés

La valeur des actifs gérés présentée ci-dessous correspond aux prix d'achat des matériels. Les actifs en dollars américains sont valorisés au taux de change du 31 décembre 2015. La fluctuation du dollar américain génère une fluctuation de la valeur des matériels d'une année sur l'autre.

La répartition des actifs gérés par le Groupe est la suivante :

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | | 2014 | |
|---|---|---|---|---|
| | propriété Groupe* | investisseurs hors Groupe | propriété Groupe* | investisseurs hors Groupe |
| Conteneurs Maritimes | 63 060 | 893 512 | 60 061 | 829 081 |
| Constructions Modulaires | 324 780 | 14 440 | 324 912 | 31 688 |
| Wagons de Fret | 268 444 | 142 449 | 244 748 | 123 307 |
| Barges Fluviales | 81 602 | 21 215 | 78 778 | 16 215 |
| **TOTAL** | **737 885** | **1 071 615** | **708 497** | **1 000 290** |

* Les actifs, propriété du Groupe, incluent les immobilisations et les actifs en stocks.

Les matériels pris par le Groupe en location opérationnelle sont comptés dans les actifs en gestion. Ceux pris par le Groupe en location financière sont comptés dans les actifs en propriété. Le détail des locations sans recours est indiqué note 31.1 page 116 de l'annexe des comptes consolidés paragraphe 20.1.

# 6. APERÇU DES ACTIVITES

## 6.1. PRINCIPALES ACTIVITES

### 6.1.1. Nature des opérations et principales activités

TOUAX est un fournisseur de services mondial spécialisé dans la location opérationnelle, la vente et la gestion de d'équipements standardisés mobiles. Nous opérons dans quatre secteurs correspondant chacun aux types de biens que nous louons et gérons : conteneurs maritimes, constructions modulaires, wagons de fret et barges fluviales.

L'histoire de notre Groupe a commencé il y a plus de 160 ans en tant qu'opérateur de barges sur la Seine en 1853. Nous sommes devenus une société cotée à la Bourse de Paris (désormais Euronext Paris) en 1906.

Chacune de nos quatre divisions détient des positions de leader dans les régions clés dans lesquelles elle opère. Nous croyons que nous sommes le 8ème loueur et le 3ème gestionnaire d'actifs de conteneurs maritimes dans le monde, et en Europe occidentale le 1er loueur et le plus important gestionnaire de conteneurs maritimes, le 2ème loueur en termes de présence sur le marché européen continental de constructions modulaires et un des plus grands loueurs de wagons intermodaux en Europe, étant précisé que ces positions reposent sur la taille de notre flotte. Enfin, nous croyons être le seul loueur opérationnel de barges fluviales de vrac sec en Europe et sur le bassin du Paranà-Paraguay en Amérique du Sud.

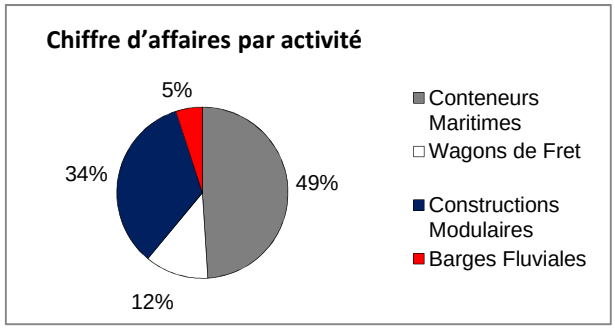
Nous proposons toute une gamme de services associés à nos matériels, que nous gérons soit pour notre propre compte soit pour le compte d'investisseurs tiers, à destination de clients diversifiés situés dans le monde entier, ce qui nous assure des revenus divers et récurrents. En plus de la location opérationnelle de nos matériels, nous proposons aussi des prestations de leasing financier, de sale & leasback et nous vendons des équipements neufs et d'occasion. Nous offrons par ailleurs des services annexes aux locations d'équipements comme la maintenance et le trading.

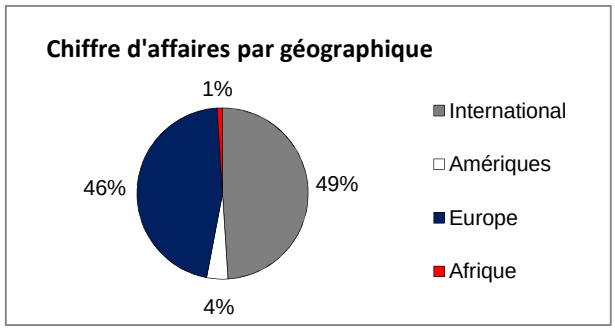
Notre modèle économique est mondial et très diversifié avec 4 divisions opérant dans environ 40 pays sur 5 continents. Le chiffre d'affaires de la division Conteneurs Maritimes, qui est par nature international, représentait 49 % de notre chiffre d'affaires total pour l'exercice clos le 31 décembre 2015. Nos 3 autres activités ont généré 46 % de notre chiffre d'affaires total en Europe (dont 9 % en France), 4 % dans les Amériques et 1 % en Afrique.

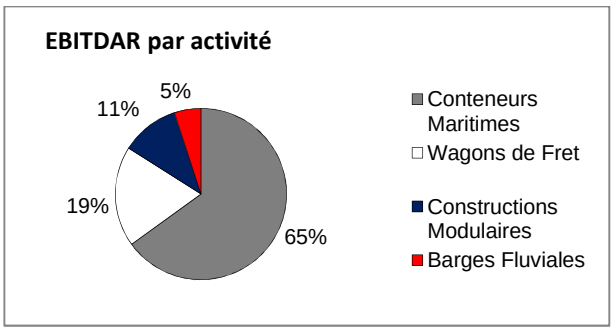
Au cours des années, nous avons développé une large plateforme comprenant un réseau mondial de succursales, bureaux et dépôts, ainsi que d'une réputation de premier plan qui nous permet de construire des relations pérennes avec nos clients. Nous servons environ 5 000 clients dans le monde entier opérant dans différents marchés finaux, parmi lesquelles les plus grandes compagnies de transport maritime, des groupes industriels internationaux, des autorités gouvernementales, des entreprises ferroviaires et des prestataires logistiques avec lesquels nous avons une longue relation.

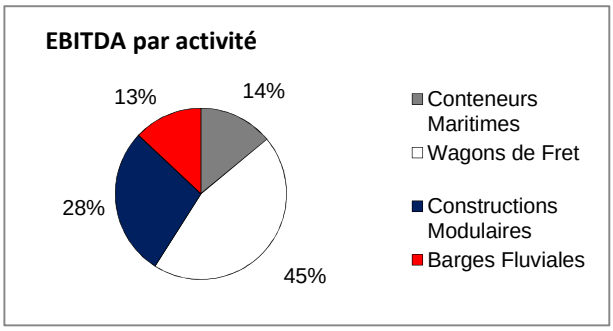
Notre chiffre d'affaires à fin décembre 2015 s'élevait à 348,2 millions d'euros, notre EBITDAR (EBITDA avant distribution aux investisseurs) à 96,7 millions d'euros et notre EBITDA à 36,2 millions d'euros.

La répartition de notre chiffre d'affaires par activité et par zone géographique ainsi que de notre EBITDAR et EBITDA par activité à fin décembre 2015 est la suivante :



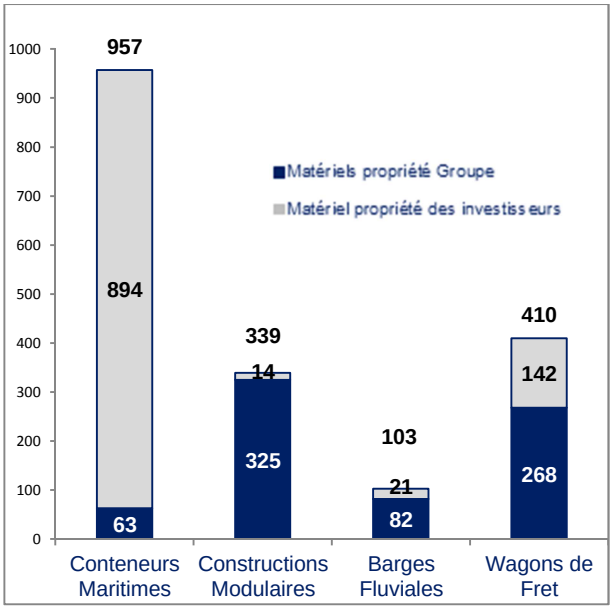






Au 31 décembre 2015, nous gérons une flotte d'actifs d'une valeur comptable brute totale d'environ 1,8 milliard d'euros, qui sont soit directement détenus par nous ou gérés pour le compte d'investisseurs tiers. Cette flotte comprend 585 396 conteneurs maritimes équivalents vingt pieds (EVP), dont 93 % ont été gérés pour le compte d'investisseurs tiers, 47 946 modules dont 4 % sont gérés pour le compte d'investisseurs tiers, 9 500 wagons de fret (plateformes) dont 35 % sont gérés pour le compte des investisseurs tiers et 134 barges fluviales.

Une répartition de la valeur comptable brute de notre flotte par type d'actif en date du 31 décembre 2015 est présentée au paragraphe 5.2.4.

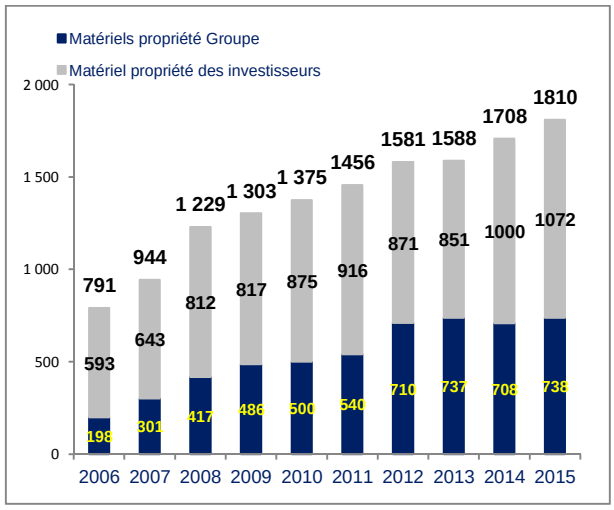



En millions d'euros

Les barges fluviales sous location opérationnelle sont indiquées comme appartenant à des investisseurs tiers. Nous ne faisons pas de management d'actifs dans la division Barges Fluviales.

Pour ce qui est de notre activité de gestion d'actifs, nous achetons puis syndiquons des portefeuilles d'actifs (principalement des conteneurs maritimes et des wagons de fret) afin de les vendre à des investisseurs tiers privés et institutionnels. Nous concluons des contrats long terme de gestion opérationnelle des actifs compris dans les portefeuilles concernés. Nous recevons des commissions de syndication au moment de la vente du portefeuille à un investisseur et grâce à nos contrats de gestion (qui dure de 12 à 15 ans), nous recevons des commissions de gestion basées sur les revenus de location bruts afférents au portefeuille géré. Au 31 décembre 2015, nos investisseurs tiers détenaient 59 % de la valeur brute comptable totale de la flotte pouvant être louées.

La répartition en termes de valeur brute comptable de notre flotte totale de fin 2006 à fin 2015 est la suivante :




En millions d'euros

Notre modèle économique diversifié nous permet de générer des revenus récurrents résultant de la nature standardisée de nos actifs, de leur longue durée de vie économique et de leur faible taux d'obsolescence. Notre chiffre d'affaires locatif est généré par des contrats de location à long terme, ce qui sécurise nos revenus récurrents à long terme et permet de prévoir les flux de trésorerie. Notre activité de gestion d'actifs nous procure des revenus récurrents grâce à nos contrats de gestion d'actifs long terme. Ces flux récurrents sont renforcés par des ventes opportunistes de matériel d'occasion en fonction des conditions de marché.

En tant que Groupe gérant des actifs, nous recourons à des financements adossés à des actifs pour exploiter et développer notre activité. Le financement de ces actifs résulte à la fois des capitaux propres, de la trésorerie et de la dette.

### Nos points forts d'un point de vue concurrentiel

**Nous profitons de positions durables de leaders sur le marché, ce qui renforce notre expérience et notre niveau de performances**

*Positions de leader*

Grâce à un réseau très large de bureaux de vente, d'agences et de dépôts situés dans 40 pays, sur cinq continents, nous avons atteint des positions de leader dans la plupart des divisions et des secteurs. Comme la majorité de nos marchés se caractérisent par des barrières importantes à l'entrée, ces positions de leader nous ont historiquement aidés à bénéficier d'opportunités de croissance.

Nous pensons être le 8ème loueur mondial et le 3ème gestionnaire mondial d'actif de conteneurs maritimes, si on tient compte de la taille de notre flotte et nous pensons être le 1er loueur et gestionnaire d'actifs en Europe continentale. Notre flotte de conteneurs maritimes s'élève à 585 396 équivalents vingt pieds (EVP) représentant une valeur brute comptable d'environ 957 millions d'euros au 31 décembre 2015, dont 93 % sont gérés pour le compte d'investisseurs tiers.

Nous pensons être le 2ème loueur de constructions modulaires en Europe Continentale, avec une flotte de 47 946 modules, représentant une valeur brute comptable d'environ 339 millions d'euros au 31 décembre 2015, dont 4 % sont gérés pour le compte d'investisseurs tiers.

Nous pensons être l'un des plus importants loueurs de wagons intermodaux en Europe, en fonction du nombre de wagons dans notre flotte, avec une flotte de 9 500 wagons (plateformes) représentant une valeur brute comptable d'environ 411 millions d'euros au 31 décembre 2015, dont 35 % sont gérés pour le compte d'investisseurs tiers.

Enfin, nous pensons être le seul loueur opérationnel de barges fluviales de vrac sec en Europe et dans le bassin du Paraná, Paraguay en Amérique du Sud. Nous sommes aussi présents dans les bassins du Mississippi et du Missouri, aux États-Unis. Notre flotte compte 134 barges représentant une valeur brute comptable d'environ 103 millions d'euros au 31 décembre 2015.

*Expérience et avantages opérationnels*

L'expérience et la taille constituent un réel avantage concurrentiel sur nos marchés et renforcent la réussite des principaux acteurs du marché. Comme nos activités requièrent d'importants capitaux, la mise en place d'une plateforme appropriée ainsi que des actifs adaptés pour gérer efficacement nos activités exige des ressources financières importantes et constitue une barrière à l'entrée de nouveaux acteurs.

Grâce à notre solide expérience et notre taille, nous avons pu développer, au fil des années, une plateforme, un savoir-faire et une présence globale nécessaires pour atteindre l'efficacité opérationnelle dans un environnement très concurrentiel. Nous profitons de l'expérience de nos équipes de direction dans les différents secteurs industriels et marchés géographiques dans lesquels nous commercialisons nos produits et services. Grâce à notre solide expérience, nous maîtrisons les facteurs qui sont critiques à la réussite de nos activités, comme les moments opportuns aux investissements et désinvestissements des actifs de notre flotte locative, les zones où nos équipements doivent être proposés aux locataires potentiels ainsi que, le moment et le prix de ces actifs, et les tendances de nos clients finaux.

Par ailleurs, nous profitons d'une réputation de premier ordre pour notre expertise technique et notre excellence opérationnelle qui nous permet de respecter les normes de qualité exigées par nos clients, notamment dans les secteurs de la maintenance et de l'assistance client. Nos réussites dans le domaine de la gestion des actifs nous ont permis d'attirer et de développer des relations fortes avec des investisseurs de portefeuilles d'équipements. En nous appuyant sur notre expertise, nous avons pu non seulement développer notre flotte mais aussi la gérer de façon proactive pour optimiser les taux d'utilisation et notre chiffre d'affaires.

Enfin, nous avons créé une plateforme unique et efficace basée sur nos systèmes informatiques et avons mis en place un réseau de filiales, bureaux, dépôts, ateliers et agents qui au final nous ont permis de conserver des relations stables et solides avec les clients ainsi que les fournisseurs dans toutes nos activités. Nous pensons que le fait d'obtenir une taille critique résultant de notre plateforme et réseau nous a permis de réaliser des économies d'échelle et de proposer des prix attractifs aux clients, ce qui nous a donné un avantage compétitif par rapport aux petits concurrents ne pouvant pas accéder aux financements ni aux équipements à des taux aussi favorables que les nôtres.

**Notre business model est diversifié auprès d'une large clientèle sur différents types de marchés**

Notre activité opérationnelle est très diversifiée, avec quatre divisions intervenant dans environ 40 pays sur cinq continents. Chacune de ces divisions sert une large clientèle et opère par le biais de plusieurs modèles économiques comme la location, la vente, la négociation et la gestion d'actifs.

Nos divisions (Conteneurs Maritimes, Constructions Modulaires, Wagons de Fret et Barges Fluviales) fonctionnent sur différents cycles d'activités. Cela nous permet de limiter notre exposition à certaines conditions de marché, comme les changements potentiels de demandes dans le transport de fret, et d'adapter notre exposition à des catégories de clients et marchés plus rentables. Par ailleurs, nous servons près de 5 000 clients à l'échelle mondiale, lesquels sont exposés à de nombreux facteurs de marché et à leur propre dynamique commerciale, comme le développement du commerce international, le dynamisme du marché de la construction et le renforcement du cadre réglementaire. Au 31 décembre 2015, nos 10 meilleurs clients (à l'exception des investisseurs de nos programmes de gestion d'actifs) ont représenté 26,2 % de notre chiffre d'affaires total.

Notre activité est géographiquement diversifiée. Le chiffre d'affaires de l'activité Conteneurs Maritimes, de par nature international, représentait 49 % du chiffre d'affaires total à fin décembre 2015. Nos autres activités représentent 46 % de notre chiffre d'affaires total en Europe (dont 9 % en France), 4 % aux Amériques et 1 % en Afrique. Notre diversification géographique réduit notre exposition aux conditions économiques difficiles affectant une région, un pays ou une devise, et assure une couverture économique des petits clients à l'échelle locale, tout en répondant aux besoins des clients internationaux plus importants.

Nous profitons aussi de trois sources de revenus différentes. Notre principal flux de revenus provient des locations mais nous vendons aussi des équipements neufs et d'occasion en fonction de notre analyse des conditions du marché. Certains de nos clients pourront choisir, à partir des facteurs micro et macro-économiques, d'acheter plutôt que de louer leur équipement. Comme nous louons et vendons des équipements, nous réduisons les risques associés aux décisions de nos clients en termes de choix pour l'une ou l'autre des solutions. Nous proposons aussi aux investisseurs tiers d'investir et donc d'acquérir les équipements que nous gérons pour leur compte, ce qui nous permet aussi de disposer de sources de revenus supplémentaires via les frais et commissions associées à la syndication, à la gestion, à la location et à la revente d'équipements. Cela nous permet de développer notre flotte tout en limitant les risques et les investissements associés la propriété de l'équipement.

**Nous sommes propriétaires et gérons une base d'actifs liquides flexibles**

Nous possédons et gérons une flotte qui représentait au 31 décembre 2015 une valeur brute comptable d'environ 1,8 milliard d'euros, dont 41 % nous appartiennent, et qui se caractérisait par sa qualité ainsi que sa nature flexible et liquide. Notre flotte est particulièrement jeune et avec une longue durée de vie. Par exemple, au 31 décembre 2015, l'âge moyen de notre flotte de conteneurs maritimes, de constructions modulaires, de wagons de fret, et de barges fluviales était respectivement de 8,2 ans, 8 ans, 18,5 ans et 13,4 ans. En revanche, l'âge utile (par rapport à la durée de vie comptable) de notre équipement est généralement compris entre 30 et 40 ans pour les conteneurs maritimes (jusqu'à 15 ans en mer et encore 20 ans sur terre à des fins de stockage), 20 à 30 ans pour les constructions modulaires et 30 à 50 ans pour les wagons de fret et les barges fluviales.

La majorité de notre flotte comprend de nombreux équipements standardisés, ce qui nous permet de répondre aux besoins de nos clients et d'optimiser l'utilisation de la flotte. En plus du chiffre d'affaires locatif, notre principale source de revenus, la qualité de nos actifs, par nature flexible et liquide, nous permet d'assurer une forte valeur résiduelle d'actifs, de gérer activement nos flottes et d'optimiser les revenus des ventes d'occasions opportunistes. Enfin, en raison de nos besoins limités en investissements pour la maintenance des équipements dus à l'âge et la qualité de notre flotte, une part importante de nos investissements est discrétionnaire, ce qui nous donne la flexibilité d'ajuster nos investissements à partir de nos besoins opérationnels et des conditions économiques.

Nous sommes une entreprise d'actifs, et nous utilisons des financements adossés aux actifs pour investir dans des équipements et accroître la taille de notre flotte. Nous limitons notre endettement total à des niveaux acceptables en conformité avec les covenants de ces financements d'actifs et avec nos objectifs internes. Depuis 2008, nous avons toujours fait en sorte que le ratio de dette totale par rapport au total des actifs (hors incorporels) soit inférieur à 67 %, et au 31 décembre 2015, il était de 61 %.

**Nous sommes présents sur des marchés avec des fondamentaux positifs à long terme**

La plupart des marchés sur lesquels nous intervenons bénéficient de tendances sous-jacentes positives à long terme.

Nos marchés sont avant tout tirés par la croissance économique mondiale ainsi que la croissance des volumes d'échanges internationaux. Grâce à nos activités diversifiées d'un point de vue géographique, nous profitons de la croissance macroéconomique des économies avancées, en développement et émergentes, qui présentent toutes des perspectives favorables d'après le Fonds Monétaire International.

Par ailleurs, nous profitons, notamment dans la division Conteneurs Maritimes de la croissance des échanges mondiaux. L'activité Conteneurs Maritimes est restée résiliente pendant la crise financière mondiale de 2008/2009 malgré un ralentissement de l'activité des transporteurs maritimes qui a impacté la plupart des compagnies maritimes, avec un volume mondial chutant seulement de 11,6 millions de conteneurs équivalent vingt pieds en 2008 à 11,1 millions en 2009, avant un rebond l'année suivante aux niveaux précédents. Nous pensons que cela est dû à la durée long terme des contrats de location ainsi qu'au fait que la location est avantageuse et représente une solution financière et opérationnelle flexible et avantageuse pour les compagnies maritimes.

Notre activité Constructions Modulaires est tirée par la croissance dans le secteur de la construction et des infrastructures. Dans les économies avancées en Europe, nous anticipons que le rebond général de l'économie, même modéré, ainsi que le marché de la construction et des infrastructures favoriseront la croissance de nos activités de constructions modulaires, de même que le passage des constructions traditionnelles aux constructions modulaires. Dans les économies en développement et émergentes, la construction privée et publique et le développement des infrastructures ont progressé de manière importante au cours de ces récentes années et devraient continuer de croître en raison des besoins en infrastructure et hébergement dans ces régions. Au regard du taux d'utilisation de notre flotte actuelle, nous pensons que nous serons en mesure de répondre au rebond envisagé en termes de demandes sans avoir à augmenter en même temps notre niveau d'investissements.

Nous pensons que notre division Wagons de Fret profitera aussi d'une amélioration des conditions de marché. À la suite du ralentissement économique en 2008 et 2009, la demande pour des équipements neufs a beaucoup chuté, ce qui a engendré des surcapacités dans les flottes dédiées à la location de wagons, ce qui nous a aussi concernés. Néanmoins, les conditions de marché ont commencé à s'améliorer en Europe et nous pensons que cela devrait se poursuivre. En effet fin 2013, nous avons notamment signé un contrat de location de wagons pour 6 ans avec un grand constructeur automobile, ce contrat étant reconductible. La croissance du secteur des wagons de fret à l'échelle européenne devrait se poursuivre en raison de l'inadéquation entre d'une part, les besoins de renouvellement des wagons vieillissants et d'autre part, les capacités de fabrication limitée des wagons dues à un recul de la production qui fait suite au ralentissement économique. Nous pensons que ces facteurs feront progresser les taux d'utilisation et profiteront aux loueurs, comme nous, disposant de flottes plus jeunes. L'âge moyen de notre flotte européenne à fin 2015 est de 14,2 ans.

Enfin, notre division Barges Fluviales est aussi affectée par les échanges commerciaux mondiaux et les conditions économiques dans les pays situés le long des bassins fluviaux dans lesquels nous opérons. Nous avons concentré nos efforts sur les marchés présentant des bonnes perspectives en Europe et des potentiels de croissance en termes de demandes.

**Nous profitons de revenus stables et récurrents**

En raison de la nature standardisée et du faible taux d'obsolescence de notre équipement, nous pouvons conclure des contrats de location à long terme, garantissant des revenus et des liquidités récurrents. Une part importante de nos revenus de location est donc contractuellement sécurisée, ce qui nous offre un niveau élevé de visibilité sur les revenus.

Notre base d'actifs liquide, flexible et importante génère des flux de revenus stables et récurrents, ce qui nous permet de mettre en place des syndications et de financer une partie de notre flotte sous gestion.

Nous gérons les actifs loués pour le compte d'investisseurs tiers, à qui nous cédons la propriété des équipements. Cela nous permet de diversifier davantage notre modèle économique et de générer plus de revenus récurrents sans courir de risques opérationnels ni financiers, ni d'investissements associés à la propriété d'équipements. Les syndications nous permettent d'accroître la taille de la flotte que nous gérons en location afin de servir de nouveaux clients locataires et de générer des revenus provenant de nouveaux contrats de location sans augmenter les investissements ni l'endettement à long terme. Nous percevons des commissions de syndication au début de nos relations de gestion d'actifs. Nos contrats de gestion d'actifs, qui vont généralement de 12 à 15 ans, nous garantissent des revenus de gestion récurrents basés sur les performances des actifs de notre portefeuille. À la fin de la durée de vie utile des équipements détenus par un investisseur, nous sommes souvent mandatés par l'investisseur pour vendre le bien, ce qui nous permet de recevoir des commissions de vente, une autre source de revenus.

**Nous sommes gérés par une équipe de direction expérimentée**

Soutenue par notre Conseil de Surveillance, notre direction s'est déjà distinguée par sa capacité à gérer efficacement nos activités au fil des années. Les membres de notre direction sont expérimentés dans la gestion tout au long des différents cycles de vie et comptent au moins 20 ans d'expérience dans les activités de vente et location d'équipements. De plus, chacune de nos quatre divisions est gérée par un directeur général. Ces directeurs généraux ont en moyenne près de 20 ans d'expérience dans leur secteur respectif.

L'expérience de notre équipe de direction est un atout dans l'identification des dynamiques du marché et du bon moment pour investir dans une certaine catégorie d'équipements pour développer nos activités. Les relations durables entre nos responsables et un grand nombre d'entreprises ainsi que les individus sur les marchés sur lesquels nous sommes présents leur permettent de prédire les besoins des clients et d'identifier les principales tendances sur nos marchés industriels et géographiques. Dans un secteur dans lequel la grande partie de notre succès dépend de notre capacité à fournir à nos clients ce qu'ils veulent, où et quand ils veulent, la capacité de nos directeurs à analyser les conditions du marché pour identifier les opportunités joue un rôle clé. Nous pensons être en mesure de continuer à capitaliser sur leur expérience et leurs relations pour continuer à développer nos activités et mener à bien nos stratégies.

**Nous profitons d'une vision et d'un soutien à long terme de nos principaux actionnaires**

Nous profitons de la solide culture d'entreprise de la famille Walewski qui gère notre Groupe comme entreprise familiale depuis le début du 20ème siècle et l'a fait évoluer en multinationale, ce qui est pour nous une référence majeure sur chacun des marchés ciblés par nos 4 divisions. La famille Walewski est notre principal actionnaire. Au 31 décembre 2015, les membres de la famille Walewski, Alexandre, Raphaël et Fabrice Walewski détenaient conjointement 31,1 % des actions de TOUAX. Cela témoigne de la confiance de nos actionnaires dans notre entreprise et démontre l'alignement des intérêts de nos actionnaires avec notre vision et nos perspectives de croissance à long terme. Nous pensons que l'expérience de nos actionnaires principaux et la connaissance du secteur sont des facteurs clés pour la réussite de nos activités.

## Notre stratégie

Notre but est de développer notre solide expertise et nos plateformes spécifiques pour continuer à nous différencier de nos concurrents et à développer nos 4 activités. Au travers de la mise en place de notre stratégie, nous avons l'intention de réduire le leverage en faisant croître l'EBITDA tout en maintenant un niveau stable d'endettement. Grâce à nos actions commerciales, nous avons l'intention de faire progresser le taux d'utilisation de la flotte existante que nous gérons ainsi que les tarifs locatifs, tout en rationalisant notre parc dans certains pays et en limitant notre niveau d'investissements.

**Consolider nos positions de leader sur les marchés établis**

Sur les marchés matures en Europe et aux États-Unis, notre but est de consolider nos positions de leader en poursuivant la mise en place d'une stratégie de différenciation bien structurée pour chacune de nos quatre divisions. La différenciation est un facteur clé qui nous permet de maintenir notre large clientèle sur des marchés très concurrentiels.

Nous devons continuer à nous différencier en continuant de se concentrer sur notre capacité à comprendre les besoins de nos clients, mettant en place des relations durables avec nos clients et proposant nos équipements au bon endroit, au bon moment et au bon prix. Dans notre division Conteneurs Maritimes, nous atteindrons ceci en nous reposant sur notre solide expertise opérationnelle, notre plateforme de qualité supérieure et notre présence mondiale. Pour nos 3 autres divisions, nous testons des synergies potentielles en appliquant notre excellence technique et opérationnelle en matière de gestion d'actifs et nos meilleures pratiques, pour continuer à améliorer l'efficacité commerciale et opérationnelle de nos activités en général.

Nous espérons aussi nous différencier de nos concurrents en proposant des services associés de qualité supérieure à nos clients. Dans nos divisions Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret, nous continuerons d'offrir des services en lien avec le suivi et le partage d'informations sur nos équipements à nos clients via Internet ainsi qu'à proposer des services de restitution en ligne. Les services de maintenance sont aussi un élément essentiel de notre stratégie de différenciation par rapport à nos concurrents dans les divisions Wagons de Fret et Barges Fluviales. Dans notre division Constructions Modulaires, nous continuerons à proposer des services à valeur ajoutée supplémentaires comme notamment l'assurance ou la gestion des installations.

**Améliorer les taux d'utilisation et l'efficacité opérationnelle pour augmenter la rentabilité et les flux de trésorerie**

Notre objectif est d'augmenter le taux d'utilisation global et le rendement de notre flotte existante, et de continuer à maîtriser nos coûts pour faire progresser notre efficacité opérationnelle, améliorer nos marges d'exploitation et réduire notre leverage.

Pour augmenter nos taux d'utilisation, notamment dans les divisions Constructions Modulaires et Wagons de Fret, nous prévoyons de mettre en place des politiques commerciales plus agressives pour accroître notre base de clients. Par exemple, dans la division Constructions Modulaires, nous prévoyons de continuer de développer les contrats-cadres à long terme avec les principaux acteurs industriels et de la construction, qui sont des utilisateurs importants et récurrents des constructions modulaires.

Parallèlement, nous souhaitons continuer à renforcer nos canaux de distribution pour la vente d'équipements de notre division Constructions Modulaires de notre usine en République tchèque en augmentant le nombre de prestataires de services comme des architectes et des distributeurs spécialisés qui peuvent agir en tant qu'agents. De manière plus générale, notre but est de continuer à développer nos réseaux commerciaux et renforcer nos équipes commerciales dans toutes les divisions.

Nous avons déjà pris des mesures concrètes pour augmenter notre rentabilité, notamment dans la division Constructions Modulaires, où nous avons mené une politique visant à augmenter les ventes d'occasion et les locations sur le marché français notamment. Par ailleurs, notre capacité de production de nos usines en République tchèque et au Maroc ne sert qu'à produire des constructions modulaires dans le but de répondre aux besoins de contrats de location signés ou nouveaux contrats de vente, plutôt que de produire des constructions de manière spéculative que nous ajouterions à notre flotte de location en attente.

Nous souhaitons aussi améliorer notre efficacité commerciale dans les quatre divisions, et en standardisant les procédures. Cela permettra à nos équipes commerciales d'adapter plus facilement un actif spécifique à un besoin particulier d'un client, et donc d'améliorer les taux d'utilisation. Par ailleurs, notre objectif est de continuer à centraliser nos fonctions d'achats pour réduire les coûts, améliorer la qualité de nos services et augmenter la disponibilité de nos actifs en gestion, ce qui comprend le développement de partenariats avec nos fournisseurs.

**Réduire le leverage par la poursuite continue d'une stratégie financière solide**

Nous avons l'intention de poursuivre notre stratégie de croissance de façon responsable tout en se concentrant sur la réduction du leverage. Nous avons l'intention de réduire notre endettement tout en se concentrant sur la croissance de notre EBITDA, et il en résultera un niveau de leverage inférieur pour notre Groupe. Nous croyons que nous serons en mesure d'atteindre une telle croissance en poursuivant les initiatives visant à accroître nos taux d'utilisation, à rechercher des opportunités d'affaires et à améliorer notre excellence opérationnelle dans les marchés où nous avons déjà une présence établie. Nous croyons également que nous pouvons continuer à bénéficier de notre excellence reconnue dans la syndication de portefeuilles d'actifs afin de contrôler les investissements et gérer nos niveaux d'endettement. Nous visons également à continuer à optimiser notre niveau d'investissement et de poursuivre la vente d'actifs non stratégiques ou non-loués, afin de générer de la trésorerie et réduire notre endettement. Nous croyons que notre stratégie financière a continué à donner des résultats. Notre dette nette totale a diminué de 40,5 millions d'euros en 2014 et de 3,5 millions d'euros en 2015 pour atteindre 354,5 millions d'euros, sachant que le Groupe porte sur son bilan des actifs destinés à être vendus à des investisseurs en 2016.

**Accompagner la croissance de nos marchés tout en maîtrisant les investissements grâce à des programmes de gestion d'actifs**

Notre objectif est de pourvoir accompagner la croissance de nos marchés et répondre aux besoins des clients sans augmenter les investissements ni les dettes.

Tout en conservant la taille globale de la flotte que nous possédons dans nos 4 divisions, notre objectif est de conserver un portefeuille d'actifs détenus équilibrés entre nos divisions en fonction des conditions de marché actuelles et futures. Cet équilibre dans la composition de notre base d'actifs nous assurera une source de revenus récurrente et nous permettra d'optimiser davantage notre mix de biens et notre positionnement géographique. Cela protégera nos activités globales des conditions de marché difficiles pouvant affecter certaines de nos divisions.

Nous prévoyons d'accroître la flotte que nous gérons pour le compte d'investisseurs tiers par les programmes de gestion d'actifs. Nous souhaitons notamment reprendre la syndication des équipements dans notre division Wagons de Fret. La syndication des nouveaux portefeuilles d'actifs aux investisseurs tiers nous permettra de financer la croissance de notre flotte, de renforcer nos positions de leader et d'accentuer les économies d'échelle. C'est ainsi qu'à fin décembre 2015, nous avons pris en gestion une flotte d'environ 2 000 wagons, en partenariat avec des investisseurs financiers tiers.

De plus, nous pensons que nous sommes bien placés pour répondre à la demande de produits et services de notre division Constructions Modulaires grâce à notre flotte de modules bien positionnée. Nous avons mis en place des politiques dans nos agences de constructions modulaires dans le but de redresser les taux d'utilisation tout en optimisant la flotte dans les pays où le taux d'utilisation n'a pas progressé.

**Développer nos activités sur les marchés émergents**

Notre objectif est de développer nos activités en recherchant de nouvelles opportunités commerciales sur les marchés émergents. Nous pensons que la manière la plus efficace pour développer nos activités et augmenter le volume de nos opérations sur les marchés émergents est d'établir des partenariats avec des partenaires locaux reconnus, qui connaissent les particularités du marché local, nous aident à augmenter nos capacités opérationnelles et à partager les coûts financiers et les risques commerciaux et opérationnels liés à chaque projet. Ainsi, nous limiterons l'endettement supplémentaire ou les investissements afférents à ces nouvelles opportunités.

Même si nous prévoyons à terme de renforcer notre présence sur les marchés émergents dans toutes nos divisions, nous concentrons tout particulièrement nos efforts sur la division Constructions Modulaires en Afrique uniquement via les ventes à l'export depuis nos sites tchèque et marocain, ainsi que notre division Wagons de Fret en Inde via notre partenariat avec le principal fabricant de wagons fret dans le pays. Notre stratégie visant à augmenter le volume des opérations de notre division Constructions Modulaires sera aussi orientée sur le renforcement des économies d'échelle en augmentant les ventes de produits à faible prix, maintenant un bon niveau de rentabilité basé sur la demande accrue dans les pays émergents et développant les modules 'emballés' qui nous permettront d'exporter plus facilement des équipements sur de nouveaux marchés géographiques.

* * *

TOUAX est spécialisé dans la location, la gestion et la vente d'équipements mobiles standard et flexible utilisés pour le transport de marchandises et de construction modulaires. Plus spécifiquement,

- Nous vendons des actifs neufs ou d'occasion ;
- Nous louons (par des contrats de location opérationnelle ou financière) ces mêmes actifs ;
- Nous gérons ces mêmes équipements pour le compte d'investisseurs tiers, ceux-ci en étant propriétaires ;
- Nous fournissons des services associés à ces activités.

Nous intervenons par le biais de quatre divisions, chacune centrée sur un type d'actifs gérés :

- notre division Conteneurs Maritimes, qui nous permet de louer et vendre des flottes de conteneurs standards utilisés dans le transport maritime et terrestre, conteneurs que nous détenons ou gérons pour des tiers ;
- notre division Constructions Modulaires par laquelle nous fabriquons, vendons et louons des constructions modulaires et préfabriquées ;
- notre division Wagons de Fret qui nous permet de louer, vendre et de faire la maintenance d'une flotte de wagons utilisés pour le transport de fret, wagons que nous détenons ou gérons pour des tiers ; et
- notre division Barges Fluviales, qui nous permet de louer et vendre des barges.

Les activités et les marchés de chacune de ces activités sont détaillés ci-après ainsi qu'aux pages 4 à 15 du présent document complétés par le rapport de gestion présenté page 140.

La répartition des revenus par type d'activité et par zone géographique est détaillée dans l'annexe des comptes consolidés paragraphe 20.1 page 72. Une présentation des perspectives exposées lors de la réunion SFAF du 24 mars 2016 est détaillée paragraphe 28.3 page 203.

# 1. Activité Conteneurs Maritimes

### Principales caractéristiques du marché des conteneurs

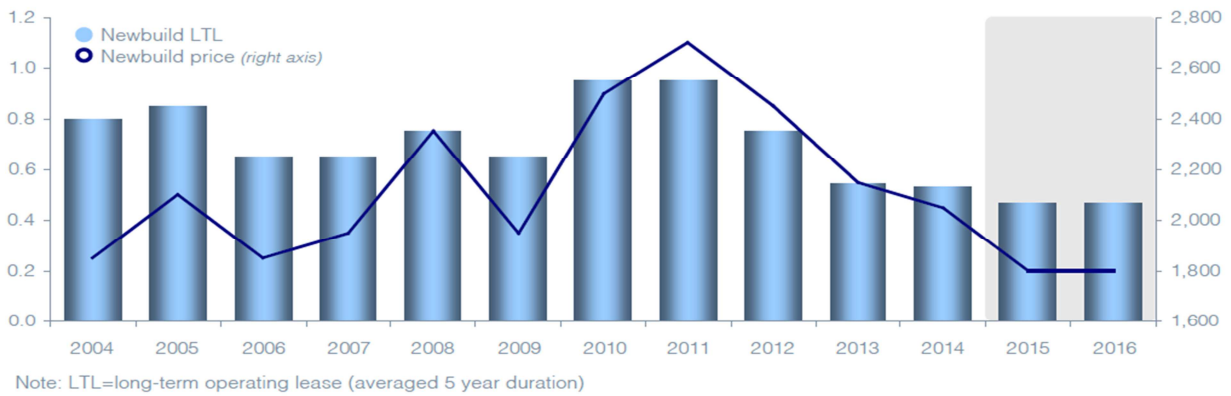
Le marché des conteneurs maritimes a, de par sa nature, une portée internationale. En conséquence, la croissance du secteur des conteneurs maritimes est liée au volume des échanges internationaux.

Nous croyons que la croissance du trafic conteneurisé international a favorisé la demande de conteneurs maritimes. En 2014, la production annuelle de conteneurs maritimes a été estimée à environ 3,5 millions d'équivalents vingt pieds (EVP). Cela s'inscrit dans une tendance d'augmentation de la flotte mondiale de conteneurs maritimes, qui est passée d'environ 28 millions d'EVP en 2008 à environ 36,6 millions d'EVP fin 2014, même si l'année 2015 devrait marquer un peu le pas.

Les compagnies maritimes utilisent à la fois leurs propres conteneurs et des conteneurs loués. A fin 2014, on estime que les compagnies maritimes possédaient environ 19,3 millions d'EVP, soit environ 54 % de la flotte mondiale totale de conteneurs maritimes (36,6 millions d'EVP) alors que 47 % de la flotte totale mondiale de conteneurs est gérée par des loueurs. En outre, on estime que plus de 57,4 % des conteneurs maritimes produits en 2014 ont été commandés par les loueurs.

En général, les prix de la location de conteneurs maritimes neufs sont en grande partie déterminés par le prix d'achat d'un conteneur neuf. Le prix d'achat peut varier en raison de plusieurs facteurs, notamment le prix de l'acier, principal composant du conteneur, et la demande sur le marché.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution du prix d'un conteneur standard de 20 pieds neuf et du tarif journalier moyen (en dollars américains) d'un nouveau conteneur en location opérationnelle à long terme, avec des données historiques entre 2004 et 2014 et prospectives pour 2015 et 2016.



### Principaux moteurs de croissance du marché

**Augmentation des volumes d'échanges induite par la mondialisation**

Nous croyons que les flux commerciaux résultant de la mondialisation constituent le principal moteur de croissance de la demande sous-jacente pour les conteneurs maritimes. Avec l'augmentation de la commercialisation de biens industriels et de consommation au niveau international, nous estimons qu'il deviendra de plus en plus commun d'externaliser les processus exigeants en main-d'œuvre tels que la fabrication, en les déplaçant de pays où le coût du travail est élevé dans des pays en développement où les salaires sont moindres. Cette internationalisation de la chaîne de valeur de la production signifie que les marchandises devront parcourir une plus grande distance entre leur lieu de fabrication et leurs marchés finaux. Au cours des vingt dernières années, l'Asie (la Chine en particulier) a été le principal point de départ des exportations mondiales, tandis que les marchés d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon ont connu un net afflux de marchandises importées. Nous croyons que cette tendance commerciale générale va se maintenir, conduisant à une demande encore plus forte pour le trafic conteneurisé longue distance.

Pour répondre à la demande accrue en transport maritime de fret, les compagnies maritimes ont renforcé leurs flottes de plusieurs navires afin d'augmenter la fréquence de leurs traversées. Outre la disponibilité des navires, la disponibilité des conteneurs est essentielle à la bonne gestion de l'espace de chargement. Chaque porte-conteneurs possède un nombre prédéterminé de « créneaux » correspondant à l'espace requis pour un conteneur équivalent vingt pieds (EVP) à bord du navire. Lorsqu'un navire arrive au port, les conteneurs sont déchargés de son bord et sont ensuite transportés sur terre. La compagnie maritime doit par conséquent avoir des conteneurs disponibles dans le port afin de les charger lorsque le navire arrive pour emmener une nouvelle cargaison avant de poursuivre sa route. Selon une société d'analyse de marché extérieure, une compagnie maritime avait besoin d'environ 2 conteneurs par créneau à fin 2012, pour optimiser ses activités tout en minimisant le temps non productif lié à l'absence d'accès immédiat à de nouveaux conteneurs dans chaque port. Ce ratio devrait demeurer relativement inchangé en 2016.

**Augmentation de la demande de conteneurs maritimes induite par l'augmentation des délais de transport**

Il se peut que la prolongation des délais de transport ait un effet positif sur la demande de conteneurs maritimes, car il faut que les compagnies aient accès à une plus grande flotte de conteneurs que celle qui aurait été nécessaire si les délais d'exécution avaient été plus courts. Deux développements relativement récents ont conduit à un ralentissement de l'acheminement des marchandises par les compagnies maritimes. Tout d'abord, la taille croissante des bateaux de transport fait qu'ils ne sont plus en mesure de passer physiquement par le canal de Panama et qu'ils sont donc obligés de passer par le Cap de Bonne Espérance, plutôt que de prendre une route plus directe pour les voyages intercontinentaux. En outre, même si les navires peuvent traverser les canaux (Panama et Suez), les frais importants imposés pour utiliser ces derniers peuvent neutraliser tout avantage financier résultant de la réduction du temps de transport. Deuxièmement, les compagnies maritimes ont volontairement réduit la vitesse de leurs navires, une pratique connue sous le nom de « slow steaming » ou « extra-slow steaming », afin de réduire les frais de carburant, bien que cette pratique pourrait devenir moins fréquente si les prix du carburant continuent de baisser. De ce fait, l'aller-retour d'un conteneur entre son port d'origine et son port de destination demande plus de temps. Si une compagnie maritime devait connaître un pic dans la demande de transport tandis que ses conteneurs sont encore loin du port, à bord d'un navire se déplaçant plus lentement et parti pour un plus long voyage, il lui faudrait avoir accès à un plus grand nombre de conteneurs pour satisfaire cette demande. Enfin, les risques de piraterie amènent certains armateurs à passer par le cap de Bonne Espérance plutôt que de prendre une route plus directe par le canal de Suez.

**Augmentation de la location de conteneurs par rapport à l'achat**

Nous croyons que la part croissante des conteneurs maritimes gérés par des loueurs s'inscrit dans une diminution générale de la part de conteneurs maritimes achetés.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution de la flotte mondiale de conteneurs (en EVP) réparties selon la qualité du propriétaire et la part mondiale des loueurs de 2004 à 2018 (les données pour les années à compter de 2015 sont prospectives).

Il faut noter que la location de conteneurs est restée relativement stable au cours de la crise financière la plus récente, malgré un ralentissement de l'activité de transport, avec des volumes mondiaux de location ne fléchissant que légèrement, passant d'environ 11,6 millions d'EVP en 2008 à environ 11 millions d'EVP en 2009, avant de revenir aux précédents niveaux l'année suivante. Selon nos estimations, cela est en partie dû aux avantages opérationnels et financiers que présente la location pour les compagnies maritimes. Les volumes d'exportation étant soumis à un grand nombre de facteurs, il peut être difficile pour les compagnies maritimes de prédire avec précision leurs besoins en conteneurs dans différents ports. La location permet aux compagnies maritimes de réduire leurs investissements et d'ajuster leur flotte de conteneurs pour correspondre aux variations saisonnières et aux pics de la demande à court-terme. Grâce à la disponibilité d'une flotte de conteneurs à des fins locatives dans des ports stratégiques du monde entier, les compagnies maritimes n'ont plus besoin de conserver de conteneurs excédentaires, ce qui réduit leurs investissements et préserve donc leur trésorerie. Nous estimons que, suite au ralentissement économique mondial, les transporteurs concentrent désormais leurs investissements sur leurs actifs principaux, à savoir les navires et les terminaux. Les compagnies maritimes peuvent compter sur les loueurs de conteneurs pour un approvisionnement à long terme d'actifs à un taux fixe qui reflète les économies d'échelle dont bénéficient les loueurs en tant qu'acheteurs de conteneurs. En outre, les loueurs sont en mesure de fournir aux locataires divers services à valeur ajoutée, tels que les transactions de *sale & leaseback* et/ou de crédit-bail, permettant aux compagnies maritimes de gérer leurs bilans tout en externalisant efficacement aux loueurs la gestion de la cession de leurs conteneurs d'occasion.

### Concurrence

Le secteur de la location de conteneurs maritimes est fortement consolidé : les dix premiers loueurs de conteneurs représentent une proportion importante du total de conteneurs dans le monde. L'année 2015 a été marquée par une concentration entre loueurs de conteneurs.

En parallèle, l'industrie du transport maritime se consolide depuis un certain nombre d'années et l'on s'attend à ce que cette consolidation continue, ce qui pourrait augmenter la part du chiffre d'affaires provenant des compagnies maritimes les plus importantes clientes. Ces deux dynamiques se combinent et créent un environnement très concurrentiel pour les loueurs de conteneurs maritimes. Sur ce marché fortement concentré, le principal avantage concurrentiel réside dans le fait d'avoir un bon réseau et d'une plateforme afin d'avoir le bon actif disponible au bon prix, au bon moment et au bon endroit. En outre, les compagnies maritimes répartissent leurs ressources entre un certain nombre de loueurs pour réduire les risques liés à la concentration.

Parmi les principaux concurrents de notre division Conteneurs Maritimes figurent Textainer Group, Triton Container, TAL International, Florens Container Leasing, SeaCube Container Leasing, Seaco, CAI International et Cronos Group. Triton et TAL ont annoncé leurs fusions en 2015 ainsi que SeaCube et Chronos.

### Description générale de l'activité

Nous gérons une flotte de conteneurs maritimes que nous possédons ou gérons pour le compte d'investisseurs tiers. Par ailleurs, nous vendons des conteneurs maritimes d'occasion à des fins non maritimes principalement. Selon les informations publiées par d'autres sociétés cotées, nous pensons que nous sommes le 3ème plus important gestionnaire d'actifs de conteneurs maritimes au monde et le plus important gestionnaire de conteneurs en Europe continentale. Nous estimons être le 8ème plus important loueur de conteneurs maritimes au monde et le loueur leader en Europe continentale, d'après la taille de notre flotte au 31 décembre 2015. Notre division dispose de bureaux et/ou représentants dans 12 pays.

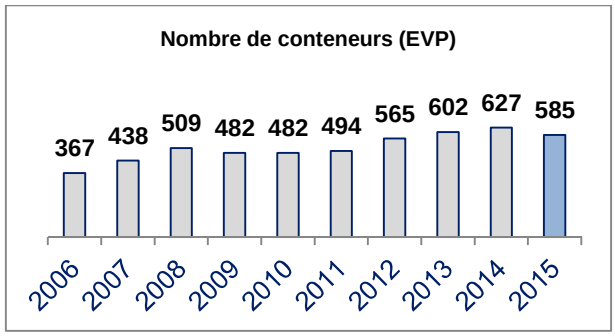
Les conteneurs maritimes sont très standardisés, et sont donc des équipements fortement liquides. Les conteneurs sont conçus et fabriqués pour répondre aux normes définies par the International Organization for Standardization (ISO) et the World Customs Organization (WCO) ainsi que d'autres organisations internationales. L'unité de mesure standard dans le secteur est l'EVP, équivalent vingt pieds, qui compare la longueur d'un conteneur à un conteneur standard de vingt pieds. Par exemple, un conteneur de vingt pieds équivaut à un TEU et un conteneur de quarante pieds à deux TEU. Chaque conteneur est identifié par un nombre à sept chiffres unique enregistré auprès du Bureau International des Conteneurs et du Transport Intermodal, une organisation non gouvernementale qui attribue des codes à chaque propriétaire ou exploitant de conteneur. Ces numéros, qui sont indiqués sur une plaque nominative fixée sur les portes du conteneur, permettent d'identifier le propriétaire et le fabricant du conteneur, et le passage en toute sécurité du conteneur à la douane, sous mandat du WCO.

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, le chiffre d'affaires de notre division Conteneurs Maritimes s'élevait à 170,6 millions d'euros, soit 49 % de notre chiffre d'affaires total ou 14 % de notre EBITDA. Les activités de vente et location de conteneurs sont libellées en dollars américains, et les acquisitions ainsi que les locations sont effectuées en dollars américains. Nous pensons que l'appréciation récente du dollar américain par rapport à l'euro, si elle persiste, aura un impact positif sur la contribution de la division Conteneurs Maritimes dans le chiffre d'affaires du Groupe et ses actifs.

### Notre flotte de conteneurs

Au 31 décembre 2015, nous disposions d'une flotte de conteneurs maritimes de 585 396 EVP. La valeur brute comptable de notre flotte était d'environ 957 millions d'euros au 31 décembre 2015, dont 93 % sont gérés pour le compte d'investisseurs tiers.

Le graphique ci-dessous présente la croissance de notre flotte de conteneurs entre le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2015 en milliers d'équivalents vingt pieds (EVP) :



Le taux d'utilisation moyen de notre flotte de conteneurs maritimes était près de 88 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

La majorité de notre flotte comprend des conteneurs maritimes secs standards. Les conteneurs maritimes secs standards font généralement 8 pieds de hauteur, sont proposés en 20, 40 ou 45 pieds de longueur et font 8,5 ou 9,5 pieds. Ces types de conteneurs sont fabriqués avec des côtés en acier, un toit, un panneau final et de portes sur l'autre côté, avec un sol en bois et un châssis en acier. Ils sont utilisés pour transporter des cargaisons, comme des pièces de composants fabriqués, des consommables, des équipements électroniques et des appareils. Au 31 décembre 2015, l'âge moyen de notre flotte de conteneur d'expédition était de 8,2 années. Notre flotte se compose de conteneurs neufs, affichant une longue durée de location utile et des actifs acquis auprès de compagnies maritimes.

Les conteneurs ont souvent des valeurs résiduelles élevées même après la fin de leur utilisation dans le cadre maritime, et peuvent être adaptés à une large gamme d'utilisations terrestres, comme pour le stockage ou l'entreposage de déchets. Les conteneurs maritimes ont des durées de vie utiles pouvant aller jusqu'à 15 ans sur mer et 20 ans supplémentaires sur terre. Les nouveaux conteneurs sont généralement loués dans le cadre de contrats à long terme, suivis d'une série de locations à court terme en tant que conteneurs d'occasion. Notre capacité à relouer un conteneur à la fin de son premier contrat de location dépend de notre plateforme et de l'expertise commerciale de nos équipes et leur capacité à assurer que les conteneurs non loués soient positionnés dans des secteurs à fortes demandes nous permettant de proposer à nos clients des produits adaptés à leurs attentes quand et où ils en ont besoin.

### Nos produits et services

Notre division Conteneurs Maritimes propose trois types de services principaux : la location et les services associés, la gestion d'actifs et la négociation et la vente, que ce soit pour les matériels détenus en propre ou pour le compte de tiers.

**Location et services associés**

Nous proposons différents types de solutions de location pour les compagnies maritimes. Les locations et services associés représentaient en 2015 104,4 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit 61 % du chiffre d'affaires de la division Conteneurs Maritimes.

- Les contrats de locations à long terme sont destinés aux clients souhaitant assurer un approvisionnement constant et durable de conteneurs à un prix fixe sur le long terme. Les locataires optant pour ces types de contrats s'engagent à louer un certain nombre de conteneurs pour la durée de la location à un tarif journalier fixe. La durée initiale de ces locations varie généralement de trois à cinq ans, même si, dans certains cas, elle peut être supérieure et aller jusqu'à sept ans. Au 31 décembre 2015, la durée moyenne des contrats de location à long terme (en ce compris les renouvellements et extensions) était d'environ 6,5 années. Ces contrats sont souvent renouvelés à la fin de leur période initiale. Le tarif est journalier et est fixé pour toute la durée du contrat. Nos locataires sont généralement chargés des réparations et de la maintenance des conteneurs maritimes loués.

- Les contrats de location en *master lease* permettent aux clients de définir un accord cadre flexible dans lequel le client peut louer des conteneurs maritimes sur demande, sans période de location minimum. Ces contrats de location sont conçus pour assurer un niveau de flexibilité supplémentaire aux clients. Les termes et conditions définis dans ces contrats de location sont valides pendant une période définie, généralement un an, et donnent au locataire plus de flexibilité contractuelle qu'un contrat de location à long terme. Par exemple, pendant la durée du contrat de location, le locataire pour louer un conteneur pendant une journée seulement. De plus, le locataire pourra restituer les conteneurs dans un plus vaste choix d'endroits. Pour compenser cette flexibilité, le tarif journalier fixé pour la durée de la location est généralement supérieur pour ces contrats par rapport aux contrats de location à long terme. Les contrats de master lease sont généralement utilisés par les locataires pour répondre à des besoins en conteneurs dans une région donnée et dans une moins grande portée pour les besoins intercontinentaux. Un contrat de master lease pourra être reconduit tacitement à la fin de sa période.

- Les contrats de location-financement sont destinés aux clients qui souhaitent assurer un approvisionnement continu en conteneurs et financer leur achat d'une autre manière que les prêts bancaires classiques. Ces locations peuvent durer de trois à dix ans. À la fin de la location et lors du paiement de la dernière mensualité, le client devient le propriétaire du conteneur maritime.

Pour ce qui est des contrats de location-financement, nous nous engageons généralement dans un financement adossé avec des établissements financiers afin de gérer notre exposition au risque crédit d'un client.

- Les contrats de location *one way* sont des contrats de location mis en place une seule fois avec les clients pour un endroit donné. Nous saisissons les opportunités de proposer ce type de location lorsque c'est avantageux pour nous de replacer un conteneur dans un autre port.

- Les contrats de *sale & leaseback* sont des contrats par lesquels nous achetons des flottes auprès des compagnies maritimes pour ensuite les leur relouer.

De manière générale, les locataires de conteneurs maritimes sont chargés de la maintenance des conteneurs loués, ainsi que de leur assurance. Nous ne pouvons normalement pas être tenus responsables des pertes, dommages survenus sur le bien (cargaison y compris) du locataire ou de parties tierces dans le cadre de la possession ou l'utilisation du conteneur loué. Par ailleurs, les contrats ne pourront pas être résiliés de manière unilatérale par le locataire pendant la durée du contrat de location.

**Gestion des actifs**

Nous proposons des services de gestion de portefeuilles de conteneurs maritimes à des entreprises privées et autres investisseurs institutionnels. Grâce à notre équipe de gestion d'actifs dédiée, nous identifions et analysons les objectifs des investisseurs comme la durée de la période d'investissement, les coûts de financement, les indicateurs de performances, le niveau d'endettement, la politique en termes de dividendes et les préférences des clients en matière de diversification. L'indicateur clé pour nous investisseurs est le retour sur investissement (ROI). Lors de l'acquisition de conteneurs, notre équipe de gestion des conteneurs élabore un rapport précisant cette analyse et les niveaux de ROI afférent.

Nous sommes mandatés par nos clients pour mettre en place un portefeuille d'actifs, comprenant des conteneurs maritimes neufs et des conteneurs existants au sein de notre flotte en location et faisant l'objet de *sale & leaseback* ou sous tout autre type de contrat combiné, dans le but de répondre aux objectifs de l'investisseur en matière de retour sur investissement (ROI).

Nous signons des contrats de gestion à long terme avec nos investisseurs, d'une durée généralement comprise entre 12 et 15 ans. Même si nous avons généralement loué les conteneurs à plusieurs locataires lors de la vente de portefeuille aux investisseurs, générant des flux de trésorerie prévisibles pour les investisseurs, nous ne garantissons toutefois pas à nos investisseurs les tarifs locatifs ou les niveaux de rendement du portefeuille.

Pendant la durée de vie du contrat de gestion des actifs, nous gérons les actifs concernés comme nos propres matériels (à savoir comme s'ils n'appartenaient pas aux investisseurs). Au début du contrat, nous recevons une commission de syndication allant de 2 à 5 % de la valeur comptable des conteneurs syndiqués. Pendant la durée de location des conteneurs, nous recevons des commissions de gestion comprises généralement entre 5 et 10 % des revenus de location brutes. Nous recevons des primes incitatives pendant toute la durée de vie du contrat lorsque les niveaux de retour sur investissement ciblés sont atteints. Lors du désengagement d'un investisseur, nous redéfinissons le portefeuille afin de le proposer à la syndication à un nouvel investisseur, vendons les actifs sous-jacents sur le marché des biens d'occasion ou rachetons le portefeuille dans notre propre intérêt. Si nous vendons les actifs sur demande de l'investisseur, nous récupérons en général des commissions de vente comprises entre 5 et 15 % du prix de vente.

Le regroupement d'actifs est un outil de mutualisation des risques et avantages inhérents à la propriété de notre flotte de location. Nous incluons dans un même pool nos propres actifs et les actifs détenus par des tiers, afin d'assurer aux investisseurs que nos intérêts sont en ligne avec les leurs. Grâce à ce regroupement, nous sommes exposés au risque de non-utilisation de nos actifs dans la même mesure que nos investisseurs. Ainsi, nos investisseurs savent que nous ferons tout notre possible pour gérer les équipements syndiqués et notre propre flotte de la même manière.

Nous sommes en mesure d'assurer le suivi des performances de nos actifs en gestion grâce à notre plateforme de gestion de flotte. Notre plateforme nous permet de transmettre des rapports mensuels à nos investisseurs sur le statut de notre flotte, les taux de location par type d'actifs, les taux d'utilisation, les dépenses d'exploitation et les revenus qui seront attribués à un actif, pour un locataire ou un investisseur. Elle comprend aussi des outils sophistiqués qui nous permettent de créer des pools d'actifs similaires regroupant les coûts et revenus qui seront attribués à un actif spécifique, répartis parmi les différents participants d'un pool.

Au 31 décembre 2015, nos actifs sous gestion pour le compte de tierces parties affichaient une valeur brute comptable de 894 millions d'euros, soit 93 % de la valeur brute comptable de notre flotte de conteneurs maritimes.

Nos investisseurs en conteneurs maritimes constituent un nombre limité d'entreprises privées ou d'investisseurs institutionnels. Au cours des exercices clos les 31 décembre 2013, 2014 et 2015, respectivement 44,5 %, 68,3 % et 66,6 % de notre chiffre d'affaires ventes réalisé par la division provenaient d'un seul investisseur, un gestionnaire de portefeuille investissant pour des milliers d'investisseurs individuels avec lequel nous sommes en discussion depuis plus de 20 ans.

**Trading et vente**

Nous vendons des conteneurs d'occasion de notre flotte qui ont atteint la fin de leur vie utile dans le secteur du transport maritime dans le cadre du cycle de renouvellement de notre flotte ou si nous pensons que c'est intéressant d'un point de vue financier d'agir ainsi, étant donné l'emplacement, le prix de vente, le coût des réparations et les dépenses de relocalisation éventuelles. Dans une moindre mesure, nous vendons des conteneurs pour d'autres utilisations que le transport maritime. Nos ventes clients comprennent Lotus, Trico, Interport Maintenance, Arnal entre autres. Les ventes qui incluent les syndications, ont représenté pour 2015 39 % du chiffre d'affaires de la division. Grâce à notre équipe expérimentée spécialisée dans les conteneurs, nous sommes en mesure de gérer activement notre flotte et saisir les ventes d'occasion lorsqu'elles se présentent.

**Achat de notre flotte**

Conformément aux pratiques commerciales pour tous les loueurs de conteneurs et la majorité des compagnies maritimes, nous comptons sur des fabricants tiers pour fabriquer les conteneurs maritimes constituant notre flotte. La fabrication de conteneurs maritimes est très concentrée. D'après nos estimations, trois fabricants couvrent 80 % de la demande mondiale, avec un constructeur représentant à lui seul environ 50 % de la production totale depuis 2007.

Étant donné les dynamiques de l'industrie des conteneurs maritimes et les délais relativement courts pendant lesquels les clients espèrent pouvoir livrer un conteneur une fois le contrat de location signé, nous recherchons un approvisionnement en nouveaux conteneurs disponibles à louer immédiatement sur demande. Ainsi, en plus de l'achat de nouveaux conteneurs dans le cadre normal des activités pour remplacer les actifs vieillissants, nous achetons aussi de nouveaux conteneurs pour notre flotte en location afin de répondre aux demandes croissances des clients. Nous disposons d'une politique limitant ces achats de non-remplacement à 25 millions de dollars à un moment donné. Sinon, nous n'achetons des conteneurs neufs que si nous avons un contrat de location signé ou un contrat de syndication.

Nous suivons les prix des conteneurs pour acheter de nouveaux conteneurs de manière opportuniste lorsque les prix sont attractifs. Les prix des conteneurs dépendent surtout des prix de l'acier, composant principal utilisé dans la fabrication. Le prix auquel nous louons nos conteneurs est directement lié au prix d'achat de nos conteneurs, afin d'optimiser le retour sur investissements. Toutefois, comme nous achetons régulièrement des conteneurs pour disposer d'un stock suffisant de conteneurs en location afin de répondre aux demandes des clients, tous les effets des fluctuations périodiques des prix des conteneurs sur nos activités ont tendance à se stabiliser avec le temps.

Le cycle d'achat d'un conteneur est généralement court. Les fabricants nous transmettent un devis pour des conteneurs répondant à nos spécifications dans un délai de deux jours, indépendamment de la taille de notre commande. Nous négocions les conditions comme le prix, la localisation et la date de livraison ainsi que les délais de paiement. Nous comparons les prix des devis avec nos connaissances des prix

du marché, les tarifs de location en vigueur, les statistiques historiques de prix et une analyse des coûts (basée sur les prix de l'acier au moment de la commande et le taux de change dollar américain-yuan chinois). Si nous parvenons à négocier des conditions satisfaisantes, nous pouvons valider notre commande avec une date de livraison prévue dans un délai de trois mois après la signature d'un contrat d'achat. Les délais de production peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs comme la taille de la commande, le volume général des demandes et la période de l'année.

De temps en temps, nous concluons des opérations de sale & leaseback par lesquels nous achetons des conteneurs d'occasion de nos clients puis leur louons ces mêmes conteneurs, ce qui permet à nos clients de continuer à utiliser ces conteneurs maritimes tout en ne les portant pas sur leurs bilans. Ces opérations permettent aussi aux clients d'externaliser efficacement la cession des conteneurs d'occasion par les loueurs, qui ont tendance à avoir un réseau plus large de débouchés pour les ventes. Les locataires continuent d'être responsables de la réparation et de l'entretien des conteneurs qu'ils relouent.

### Financement de notre flotte

Nous achetons des conteneurs qui seront utilisés dans notre flotte de location, et seront portés au bilan ou syndiqués au profit d'investisseurs tiers pour lesquels nous gérons ces actifs. Au 31 décembre 2015, 93 % de la valeur brute comptable de notre flotte de conteneurs était détenue par des investisseurs tiers et 7 % par notre Groupe.

Lorsque nous achetons des conteneurs pour notre propre flotte d'équipements, nous finançons ces achats par des lignes de financement renouvelables ou avec les liquidités dont nous disposons.

Lorsque nous achetons des conteneurs destinés à la syndication, le processus de financement intervient en plusieurs étapes lorsque nous achetons des conteneurs destinés à la syndication. Nous avons une ligne de financement renouvelable adossée aux actifs. Généralement, nous générons de l'endettement sur notre bilan afin d'acheter un conteneur dédié à la syndication par le biais de nos lignes de financement renouvelables ou avec les liquidités dont nous disposons. Une fois que le nouveau conteneur est loué, nous refinançons le conteneur via notre ligne de financement d'actifs (TCF) en anticipant la syndication du conteneur à un investisseur tiers, comme un financement provisoire à court terme. Le conteneur reste comptabilisé dans la ligne de financement d'actifs (TCF) jusqu'à sa vente à un investisseur tiers. Une fois le conteneur vendu, les produits de la vente sont utilisés pour rembourser le tirage de la ligne de financement.

### Gestion de notre flotte

Pour nous, le fait de pouvoir proposer des conteneurs au bon endroit, au bon moment et au bon prix est la clé de notre réussite en tant que loueur. Le souhait de palier à un déséquilibre des approvisionnements sur des ports clés à l'échelle mondiale fait partie des raisons qui peuvent expliquer pourquoi une compagnie maritime peut préférer privilégier une location plutôt que ses propres conteneurs, car la disponibilité d'une flotte de conteneurs dédiés à la location sur certains ports stratégiques dans le monde réduit l'obligation pour une compagnie maritime de maintenir des capacités excessives en termes de conteneurs, et cela lui permet de réduire ses investissements et de préserver ses liquidités.

Nous avons donc mis en place un réseau de dépôts exploités et détenus par des tiers partout dans le monde dans le but de répondre aux besoins des clients. Au 31 décembre 2015, nous comptions plus de 200 de ces dépôts servant notre division dans environ 40 pays. Les dépôts, composés généralement d'une zone de transit, d'un espace de stockage pour nos conteneurs et d'une zone dédiée à la maintenance, servent de bases à partir desquelles nous pouvons livrer les conteneurs au client et de points de collecte des conteneurs en fin de contrat. Ces dépôts sont situés à proximité des ports et nous pouvons avoir plusieurs dépôts sur les ports plus importants.

Nous disposons d'une plateforme logicielle de gestion de flotte qui permet à nos clients des contrats de location d'indiquer quand et où ils devront récupérer un conteneur en location.

Grâce à ce système, nous sommes en mesure d'adapter notre flotte de conteneurs à la demande des ports aux quatre coins du monde. À la date de retour d'un conteneur, notre système dirige automatiquement le conteneur vers le dépôt de ce port, avant d'être évalué. Nous sommes aussi en mesure de définir les réparations sur nos dépôts pour les conteneurs retournés afin de nous assurer qu'ils pourront être réutilisés. Ces réparations intervenant à la fin de la location sont à la charge du locataire.

### Marketing

Notre participation régulière aux appels d'offres émis par les entreprises de transport maritime fait partie de nos principales techniques marketing. De manière générale, les compagnies maritimes émettent des appels d'offres au quatrième trimestre de chaque année pour couvrir leurs besoins anticipés en termes de conteneurs au cours du premier semestre de l'année suivante, puis en mai ou en juin pour répondre à leurs besoins globaux pour le reste de l'année. Les compagnies maritimes préciseront le nombre et le type de conteneurs dont elles auront besoin, et où elles en auront besoin. Notre décision de répondre aux appels d'offres dépend de nos niveaux de stock existants et de notre capacité à acheter des conteneurs (si nécessaire) pour répondre aux besoins de l'entreprise.

Le processus d'offres et de négociations des contrats prend généralement un à deux mois. Nous négocions les conditions comme les prix, les délais de paiement, la durée de la période de mise en place correspondant à la durée accordée à un client pour recevoir ses conteneurs, la durée de démantèlement qui correspond à la durée accordée à un client pour retourner ses conteneurs, les frais de traitement, la valeur de remplacement d'un conteneur perdu, le taux de dépréciation par rapport à la valeur de chaque conteneur et la liste des sites sur lesquels le client peut retourner ses conteneurs à la fin de la location.

### Nos principaux clients

Nous louons à différentes compagnies maritimes, dont les 25 premières mondiales, et la plupart d'entre elles font appel à nos services de location depuis plus de 20 ans. Ces clients comprennent Evergreen, Mediterranean Shipping Company, Hyundai Merchant Marine et NOL, CMA-CGM, Yang Ming et Hanjin Shipping, Hapag-Lloyd Container Line, K Line, Maersk, CSAV, Cosco, China Shipping et MOL et ZIM . En 2015, aucun client ne représente plus de 28 % du chiffre d'affaires locatif de la division. En 2015, nos 10 clients les plus importants (hors les investisseurs en actifs) représentent 79 % de notre chiffre d'affaires locatif.

# 2. Activité Constructions Modulaires

### Principales caractéristiques du marché du modulaire

Le secteur des constructions modulaires est par nature très local et ce, pour un certain nombre de raisons. Premièrement, les constructions modulaires sont volumineuses et donc coûteuses à transporter sur de longues distances. En conséquence, les fabricants et les loueurs de constructions modulaires doivent se trouver proches de la demande locale pour éviter de s'exposer à des retards et des frais de transport. Deuxièmement, les exigences et les préférences de construction peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre et les offres doivent être adaptées aux besoins et exigences réglementaires locaux. En conséquence, le paysage concurrentiel est fortement fragmenté, même si l'avènement des constructions modulaires en kit (permettant d'expédier jusqu'à 12 modules dans un seul conteneur maritime) contribue à réduire les coûts de transport et peut contribuer à atténuer la nature régionale du marché à l'avenir puisque les fournisseurs trouvent plus économique d'approvisionner une zone plus large.

Notre activité de construction modulaire est principalement établie en Europe et s'adresse à des clients opérant sur trois marchés sectoriels finaux : la construction, le secteur public ainsi que l'industrie et les services. Nous sommes particulièrement actifs en France, en Allemagne et en Pologne. Nous avons également pénétré le marché africain des constructions modulaires et l'un de nos objectifs stratégiques est d'y renforcer notre présence. La dynamique du secteur des constructions modulaires varie selon les pays. D'une manière générale, le secteur de la construction modulaire en Europe et dans les marchés émergents, comme l'Afrique, est assez intégré, les loueurs fabriquant également leurs propres modules. En revanche, aux États-Unis où le marché des constructions modulaires est plus mature, il y est aussi plus fragmenté, il existe des acteurs spécialisés dans différents stades de la chaîne de valeur (tels que la conception, la fabrication, la distribution, la location et la vente).

**France**

Selon un rapport de 2013 élaboré par une société d'analyse extérieure, le marché français de la construction modulaire a été estimé à environ 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires (provenant de la location et de la vente), dont 40,4 % pour le secteur de l'industrie et des services, 33,3 % pour le secteur de la construction et 26,3 % pour le secteur public.

Nous croyons que, malgré l'incertitude économique et la lente reprise suivant la crise économique mondiale, la demande de constructions modulaires sur nos divers marchés finaux restera stable. Cette société d'analyse de marché extérieure estime qu'en France, les investissements des entreprises du secteur de l'industrie et des services ont diminué d'environ 2,8 % en 2013 en raison d'un manque de visibilité en ce qui concerne les perspectives d'amélioration de la situation économique et des compressions budgétaires. De même, la construction de nouveaux bâtiments a été freinée non seulement par la faiblesse de la croissance économique, mais aussi par les charges réglementaires accrues qui ont été en partie responsables de l'augmentation des coûts de construction à un taux moyen de 3,5 % par an entre 2005 et 2012, malgré un déséquilibre structurel de l'offre.

Cependant, de grands projets tels que des stades et des dépenses d'infrastructure ont maintenu les niveaux d'activité. En raison de ces perspectives mitigées, la société d'analyse de marché extérieure a estimé que le secteur de la construction modulaire en France repartirait à la hausse de 3 % en 2014. Nous croyons en outre que le déficit structurel actuel de logements en France conduira à une augmentation des activités de construction ainsi que de la demande en ce qui concerne l'utilisation de bâtiments modulaires sur les sites de construction.

**Allemagne**

Selon nos estimations, le marché de la construction modulaire en Allemagne représente environ 400 millions d'euros en 2015.

Nous croyons que la demande de constructions modulaires en Allemagne proviendra des trois principaux marchés finaux du secteur de la construction modulaire, soutenue par des fondamentaux macroéconomiques positifs. Selon l'Office allemand des statistiques, le PIB a dépassé 3 000 milliards d'euros en 2014. Selon le ministère allemand de l'Économie, le PIB a augmenté de 1,7 % en 2015. La demande du secteur de l'industrie et des services devrait provenir de grands projets tels que le démantèlement des centrales nucléaires, la modernisation et la construction de centrales à combustibles fossiles. En outre, la croissance du secteur de la construction devrait être soutenue par la nécessité de construire de nouveaux bâtiments résidentiels, commerciaux et industriels. Nous croyons également que de nouvelles constructions modulaires seront requises par le secteur public allemand pour répondre au besoin urgent de logements pour le nombre croissant de réfugiés qui cherchent asile en Allemagne et au besoin de nouvelles écoles et salles de classe.

**Pologne**

La valeur du marché polonais de la construction modulaire est estimée par la direction à 50 millions d'euros environ en location et est moins mature en termes de ventes.

Nous croyons que la Pologne présente un marché attractif pour le secteur des constructions modulaires en raison de conditions macroéconomiques favorables qui bénéficient aux clients de nos principaux marchés finaux. Selon Eurostat, le PIB polonais a progressivement augmenté, passant de 314,6 milliards d'euros en 2009 à 413 milliards d'euros en 2014. Une étude de marché montre que le secteur de la construction générale en Pologne a augmenté en valeur selon un taux de croissance annuel moyen de 2,2 % entre 2009 et 2013. La construction en Pologne devrait croître selon un taux de croissance annuel moyen de 3,5 % entre 2014 et 2018, soutenue par les mises en chantier, la construction d'écoles et l'expansion de l'infrastructure ferroviaire et énergétique. Nous croyons que cette croissance dans le secteur de la construction entraînera une augmentation de la demande de constructions modulaires sur les sites de construction.

**Afrique**

Nous croyons qu'un certain nombre de fondamentaux attractifs du marché font de l'Afrique un marché géographique de choix pour les constructions modulaires pour divers marchés finaux dans les secteurs industriel et public. Par exemple, avec la multiplication constante des sites pétroliers et miniers, des constructions modulaires seront nécessaires pour servir de bases vie pour les travailleurs et leurs superviseurs. Outre le pétrole et les mines, le besoin d'infrastructures (comme les écoles et les hôpitaux) est généralement important en Afrique, ce qui nourrira la demande de constructions modulaires destinées à être utilisées en tant que telles ou sur les chantiers. Nous croyons que les constructions modulaires sont particulièrement bien adaptées aux marchés africains, où les difficultés logistiques et les contraintes de coût et de temps induites par les méthodes traditionnelles de construction peuvent être prohibitives. De plus, le marché africain de la construction modulaire présente la particularité de reposer uniquement sur la vente de constructions modulaires, contrairement à toutes les autres zones géographiques dans lesquelles nous sommes présents et où nous louons aussi des constructions modulaires à nos clients.

### Principaux moteurs de croissance du marché

**Moteurs de croissance affectant la demande de constructions modulaires dans le secteur de l'industrie et des services**

La construction modulaire dans le secteur de l'industrie et des services peut varier fortement. Par exemple, les clients de ce secteur peuvent chercher des constructions modulaires pour une utilisation à long terme : espaces de stockage, bureaux et restaurants ou cafétérias d'entreprise. Les clients peuvent aussi se tourner vers la construction modulaire pour des usages plus ponctuels comme des stands lors de salons, des salles dédiées aux médias lors d'événements, des bureaux de vente temporaires ou des espaces d'exposition.

La demande provenant du secteur de l'industrie et des services est étroitement liée aux conditions macroéconomiques générales, telles que la croissance du PIB, la production industrielle, la demande provenant des consommateurs, l'activité minière et énergétique. Le ralentissement économique mondial a eu un effet global sur des facteurs tels que les taux d'inoccupation des bureaux commerciaux et les coûts de location ainsi que les niveaux d'emploi, qui sont particulièrement pertinents pour le secteur de l'industrie et des services.

**Moteurs de croissance affectant la demande de constructions modulaires dans le secteur de la construction**

Les constructions modulaires sont généralement utilisées par les clients du secteur de la construction pour les bases vie, comme les bureaux ou les vestiaires. En raison de la nature plus temporaire de ces usages, nous croyons que la majorité des clients du secteur de la construction préfèrent louer des constructions modulaires plutôt que de les acheter. Certaines entreprises de construction européennes possèdent une flotte limitée de constructions modulaires, et toute demande excédentaire est satisfaite par le biais des locations.

Tout comme le secteur de l'industrie, le secteur de la construction est également très sensible aux conditions économiques générales. Les niveaux de construction non résidentielle dépendent en grande partie de facteurs tels que la croissance du PIB et de la demande perçue pour les espaces de bureaux et commerciaux.

En outre, la demande en matière de construction résidentielle peut être appuyée à la fois par des facteurs purement économiques tels que le pouvoir d'achat des propriétaires potentiels ou la capacité de payer le loyer de nouvelles constructions, ainsi que des facteurs démographiques tels que l'accroissement ou le vieillissement de la population et les modèles de circulation intérieure et de l'immigration.

**Moteurs de croissance affectant la demande de constructions modulaires dans le secteur public**

Le secteur public comprend généralement les autorités locales et régionales chargées de l'éducation, de la santé et du logement social. Ces clients ont recours aux constructions modulaires comme salles de classe, cliniques/hôpitaux, logements sociaux ou logements d'urgence (par exemple, suite à une catastrophe naturelle ou pour abriter des réfugiés).

La demande du secteur public est liée à plusieurs facteurs, notamment par de nombreuses réglementations régissant un large éventail de situations, du processus d'appel d'offres aux normes de construction. La demande du secteur public dépend également en grande partie des politiques d'investissement gouvernementales et locales ainsi que des contraintes budgétaires qui s'accentuent en cas d'indicateurs macroéconomiques faibles.

**Passage de la construction traditionnelle aux constructions modulaires**

Les constructions modulaires peuvent se substituer aux constructions traditionnelles pour une variété d'usage, tels que les écoles ou les bureaux. Nous croyons que les avantages des constructions modulaires conduisent à un abandon progressif des constructions traditionnelles. Premièrement, les constructions modulaires peuvent être mises en place rapidement, permettant d'achever de grands projets de construction en un court laps de temps. Plusieurs milliers de mètres carrés d'espace peuvent généralement être livrés en huit à dix semaines seulement. En outre, les prix des projets de construction modulaire sont inférieurs à ceux des constructions traditionnelles, ce qui fait d'elles un choix plus rentable.

En outre, la pré-fabrication de modules dans un environnement contrôlé (plutôt que la construction sur place pour les constructions traditionnelles) permet d'obtenir des produits uniformes et de qualité. Enfin, nous croyons que les constructions modulaires offrent également une flexibilité et une adaptabilité uniques quant aux besoins du client. Par exemple, contrairement aux constructions traditionnelles, les modules peuvent être démontés, transportés vers un nouvel emplacement et remontés.

### Concurrence

Nous croyons que la concurrence dans le secteur de la construction modulaire est très fragmentée, plusieurs concurrents locaux ou régionaux étant spécialisés dans des marchés de niche. Cela s'explique en partie par le coût élevé du transport des constructions modulaires et donc par la nécessité de posséder des dépôts situés à proximité des clients. Toutes les entreprises n'ont pas les ressources nécessaires pour développer un réseau de dépôts à la fois concentré et d'une grande envergure. Algeco Scotsman, qui exerce ses activités dans plusieurs pays à travers le monde, constitue une exception majeure à la domination de petits acteurs régionaux.

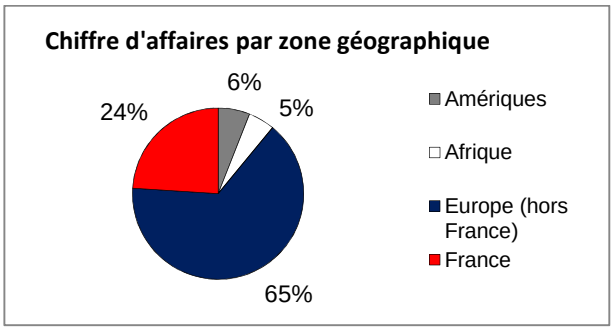
Nous croyons que notre division Constructions Modulaires fait face à la concurrence d'Algeco Scotsman, ainsi qu'à celle de plusieurs concurrents locaux et régionaux, tels que Portakabin, Yves Cougnaud, Loxam, Alho, Ramirent, De Meeuw, Containex et Red Sea.

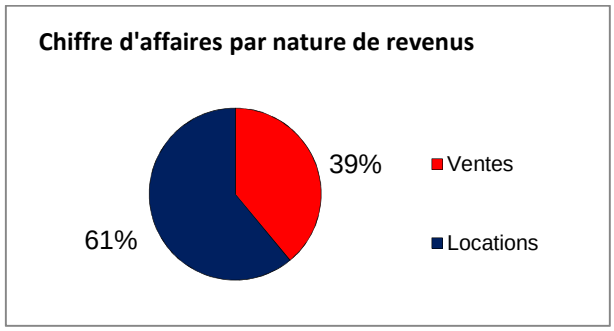
### Description générale

Nous fabriquons, louons et vendons des constructions modulaires à des clients établis dans différentes régions en Europe (principalement en France, en Allemagne et en Pologne mais aussi aux Pays-Bas, en Belgique, en Espagne, en République tchèque et en Slovaquie), aux Amériques (États-Unis, Panama et Brésil) et en Afrique (Maroc, Algérie et Côte d'Ivoire).

Nous sommes le 2ème fournisseur de constructions modulaires en termes de présence en Europe continentale avec 47 946 modules. Nous livrons nos marchés par le biais de nos sites de fabrication situés en République tchèque et au Maroc, et jusqu'en 2013 nous disposions d'un site d'assemblage en France. Nous servons nos clients à travers un réseau d'agences dans tous les pays où nous sommes implantés. À fin décembre 2015, le chiffre d'affaires de la division Constructions Modulaires s'élevait à 118,9 millions d'euros, et 28 % de notre EBITDA.

La répartition géographique du chiffre d'affaires de la division Constructions Modulaires et par type de services se décompose comme suit :




### Notre flotte de modules

Au 31 décembre 2015, notre flotte de constructions modulaires dédiée à la location se composait de 47 946 modules avec une valeur brute comptable d'environ 339 millions d'euros, dont 4 % sont gérés pour le compte d'investisseurs tiers.

Le tableau ci-dessous présente la flotte moyenne de modules destinés à la location de fin 2006 à fin 2015.

**Nombre moyen de modules disponibles à la location**

| 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | **2015** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 23 221 | 26 776 | 34 037 | 39 761 | 44 635 | 47 795 | 49 971 | 51 368 | 50 820 | **49 366** |

En général, la dimension des modules est de 2,5 à 4 mètres de largeur et de 5 à 20 mètres de longueur, avec des cadres en bois ou acier montés sur un châssis en acier. Les modules sont des structures assemblées dans différentes configurations pour répondre aux besoins de chaque client. Un seul module peut être utilisé de manière autonome ou combinée avec d'autres pour fabriquer des structures plus grandes et complexes. Une fois assemblées, les constructions modulaires peuvent être équipées de matériaux utilisés dans des constructions classiques et peuvent être équipées d'électricité, d'eau courante, de chauffage et de climatisation. Les constructions modulaires peuvent être utilisées à des fins très variées, comme la construction de bureaux, de salles de cours, d'espaces administratifs temporaires ou permanents, de bureaux de vente, de remises et d'hébergements sociaux ou d'urgence.

Les constructions modulaires sont des actifs à long terme pouvant être utilisés pendant 20 à 30 ans. L'âge moyen de nos modules dédiés à la location est de 8 ans au 31 décembre 2015. Le taux d'utilisation moyen de notre flotte de modules était de 70,2 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, en augmentation de 5 % par rapport à 2014.

### Nos produits et services

Notre division Constructions Modulaires est spécialisée dans la location et fournit des services associés aux modules, ainsi que dans la vente et la gestion de ces actifs.

**Location et services associés**

Nous louons des constructions modulaires à des clients des secteurs public et privé, à des fins très variées, principalement en Europe (notamment en France, Allemagne et Pologne, mais aussi aux Pays-Bas, en Belgique, en Espagne, en République tchèque et en Slovaquie), aux États-Unis, au Panama et au Maroc. Les constructions modulaires que nous louons sont choisies par nos clients parmi des gammes de modules prédéfinis, qui peuvent être assemblés ou réaménagées pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

Nous proposons aussi des services associés, comme le transport des modules de notre dépôt sur le site du client, le montage/démontage sur site, la location de meubles et l'assurance. Nous sous-traitons généralement ces services à des prestataires externes.

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, le chiffre d'affaires locatif représentait 72,5 millions d'euros ou 61 % du chiffre d'affaires total de la division Constructions Modulaires.

Près de la moitié de nos contrats de location sont des contrats d'une durée supérieure à 12 mois. Un contrat de location pourra être reconduit tacitement à la fin de sa période. En fonction des pratiques opérationnelles locales en vigueur dans chaque pays, nous facturons des frais de location sur une base journalière ou mensuelle. Nos contrats de location exigent que nos clients conservent leur responsabilité civile et l'assurance des biens couvrant nos modules pendant le temps de la location et ils s'engagent à nous indemniser en cas de pertes causées par des actes de négligence du locataire ou de ses employés.

**Ventes**

Nous vendons des modules neufs fabriqués par TOUAX ou achetés auprès de tiers, selon les spécifications de nos clients. Nous n'avons pas enregistré de syndications.

Nous vendons aussi des modules d'occasion et des équipements reconditionnés de notre flotte en location en Europe, aux États-Unis, au Panama et au Maroc. Les ventes de modules représentaient pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 46,4 millions d'euros ou 39 % du chiffre d'affaires total de la division. Les ventes de modules et équipements d'occasion ont progressé en 2015 par rapport aux années précédentes en raison de notre stratégie d'adapter la taille de notre flotte aux conditions actuelles du marché, notamment dans les pays où le taux d'utilisation n'avait pas progressé. Notre but est de continuer à saisir des opportunités de vente de modules d'occasion à des prix abordables afin d'adapter notre flotte en optimisant notre potentiel pour réaliser les gains sur ces ventes.

**Fabrication et achats des modules**

Contrairement aux autres divisions, nous fabriquons la plupart de nos modules. Nous détenons et exploitons deux sites d'assemblage chargés d'approvisionner exclusivement notre division Constructions Modulaires. Notre usine en République tchèque, qui présente une capacité de production de 4 500 modules environ par an, fournit la plupart de nos ventes de modules et nos besoins en flotte locative en Europe. Nous approvisionnons nos clients en Afrique depuis notre usine située au Maroc, que nous avons acquise en 2012 et qui présente une capacité de production d'environ 4 500 modules par an. Nous avions également une autre usine à Mignières (France), dans laquelle nous fabriquions des constructions modulaires destinées avant tout au marché français. En 2013, compte tenu du contexte économique, nous avons décidé de fermer le site d'assemblage pour nous adapter aux conditions actuelles du marché. Nous avons transformé le site en agence pour la région Ile-de-France.

Dans une moindre mesure, nous achetons de nouvelles constructions modulaires destinées à la vente lorsque les marchés sur lesquels la livraison d'un module depuis l'un de nos sites, s'avèrent être très onéreux ou lorsque nous ne sommes pas en mesure de respecter des normes spécifiques applicables à la fabrication des modules.

De manière générale, nous ne fabriquons ou achetons des constructions modulaires destinées à la vente qu'une fois la commande validée par le client ou pour remplacer les actifs en fin de vie utile, bien que les investissements soient limités.

**Financement de notre flotte**

Puisque nous fabriquons une part importante de la flotte que nous utilisons pour les locations dans notre division, notre dépendance vis-à-vis des financements externes est plus limitée que pour les autres divisions. Lorsque nous achetons des modules auprès d'autres fabricants pour notre flotte locative, nous nous créons généralement une dette par le biais d'emprunts à terme ou de crédit-bail.

**Matières premières**

Nous faisons appel à des fournisseurs tiers pour nous approvisionner en matières premières nécessaires à la fabrication des modules, notamment pour l'acier, principale matière première de base. Nous gérons les achats d'acier au niveau de notre service d'achats Groupe.

**Maintenance de la flotte**

Nous repoussons généralement la maintenance, ainsi que le nettoyage et les travaux de peinture à entreprendre sur notre flotte au moment de la relocation du module concerné. Des travaux d'entretien et rénovation plus importants peuvent être entrepris pour des modules utilisés depuis plus longtemps ou pour retirer des personnalisations qui ne sont plus utiles ou désirables dans le cadre de la relocation du module.

**Ventes et marketing**

Pour nous, la proximité avec nos clients joue un rôle clé pour notre réussite. Le secteur de la construction modulaire est local par nature, en raison des coûts de transport élevés des constructions modulaires, ainsi que des spécialités régionales et nationales en termes d'usages de bâtiments et de goûts. Au 31 décembre 2015, nous disposions d'un réseau d'environ 30 agences en France, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique, en Espagne, en République tchèque, en Pologne, en Slovaquie, au Maroc, en Algérie, en Côte d'ivoire, aux États-Unis, au Brésil et au Panama, via lesquelles nous commercialisons nos constructions modulaires. Nous disposons de dépôts de stockage à proximité de chacune de ces agences.

Nos contrats de location avec le secteur public ainsi que les contrats de location significatifs pour le secteur privé sont généralement conclus par le biais d'appels d'offres pouvant durer trois mois environ à compter de la date de soumission de l'offre jusqu'aux négociations et à la signature du contrat. Pour les contrats moins importants, nous commercialisons nos modules directement, en utilisant notamment des brochures et publicités, ainsi que le bouche-à-oreille.

**Principaux clients**

Notre division Constructions Modulaires répond aux besoins d'un grand nombre de clients, à la fois du secteur public et privé. Au 31 décembre 2015, nous comptions environ 4 560 contrats de location de constructions modulaires.

Nos principaux clients du secteur public pour la location comprennent plusieurs conseils régionaux ou généraux français, le ministère français de la Défense, la ville de Marseille, les mairies des villes de Dortmund et Hambourg en Allemagne. Nos principaux clients du secteur privé pour la location comprennent Total, GDF Suez, Alstom, Aventis et Safran en France ; E.ON, BMW, Volkswagen, RWE et Siemens et des mairies comme Hambourg en Allemagne ; et Saipem, Foster Wheeler et OCP sur d'autres marchés clés. Nous avons également un certain nombre de clients dans le secteur de la construction, comme Kaufman & Broad et Spie Batignolles en France ; BMTI, Strabag et Hochtief en Allemagne ; et Budimex, Skanska et SGTM sur d'autres marchés clés.

Au cours de l'année se clôturant le 31 décembre 2015, aucun client seul ne représentait plus de 2,4 % du chiffre d'affaires de notre division Constructions Modulaires.

# 3. Activité Wagons de Fret

### Principales caractéristiques du marché

De manière générale, la dynamique du marché dans le secteur des wagons de fret varie considérablement d'une région à l'autre. Nous nous adressons à trois marchés géographiques ayant des caractéristiques et des perspectives distinctes : l'Europe continentale en grande majorité, dans une moindre mesure les États-Unis et l'Asie.

**Europe**

Le marché européen de la location de wagons de fret a été estimé à environ 690 millions d'euros en 2012. Le marché européen de location de wagons dispose d'une flotte totale d'environ 860 000 wagons âgés d'environ 25 ans en moyenne à partir de 2012, selon une société d'analyse de marché extérieure. Le marché européen a été particulièrement touché par la crise économique mondiale et se redresse lentement. Selon une société d'analyse de marché extérieure, le marché européen du fret ferroviaire devrait croître selon un taux de croissance annuel moyen (TCAM) d'environ 1,3 % au cours des 5 prochaines années, en partie grâce à la libéralisation du marché et à la mise en œuvre de politiques visant à promouvoir des formes de transport relativement écologiques. Malgré le faible taux de croissance de ce marché, les flottes vieillissantes de wagons devront être remplacées pour répondre à la demande existante. En raison de niveaux de production diminués ces dernières années et de la réduction de la capacité de fabrication engendrée par la récession économique en Europe, nous pensons que répondre à la demande de remplacement constituera un défi pour les acteurs du marché européen et que cette situation favorisera ceux possédant des flottes plus récentes.

**États-Unis**

Selon une société d'analyse de marché extérieure, le marché américain de la location de wagons de fret a été estimé à environ 3,2 milliards d'euros en 2012. Le marché américain de la location de wagons de fret dispose d'une flotte totale d'environ 1 850 000 wagons âgés d'environ 20 ans en moyenne. Bien que la demande de transport ait été affectée par la crise économique, le marché américain a connu une reprise rapide depuis 2010, en particulier dans les applications liées aux secteurs de l'énergie (tels que le gaz de schiste et le charbon), des produits agricoles et des produits chimiques. Cependant les baisses récentes importantes du prix de l'énergie (pétrole notamment) ont mis un frein à l'expansion du transport ferroviaire aux États-Unis particulièrement dans les secteurs précités.

**Asie**

Infrastructures structurantes du territoire indien depuis plus de 150 ans, les transports ferroviaires sont un des principaux moteurs du développement socio-économique du pays. Ils constituent en outre l'un des premiers modes de transport avec 40 % du fret transporté.

La création de six couloirs réservés au fret (« *Dedicated Freight Corridor* ») est le plus important projet ferroviaire jamais lancé par l'État indien et sa société nationale Indian Railways, à la fois en termes de longueur du réseau construit et de coût. Ces nouvelles lignes devraient relier les principaux ports et les agglomérations indiennes de Delhi, Mumbai, Chennai et Kolkata.

Les nouveaux corridors de fret (mise en service programmée pour 2017) pourront être utilisés par différents opérateurs, si toutefois le monopole d'Indian Railways est remis partiellement en cause.

En 2006, le fret par conteneurs a été ouvert au marché privé et en 2010, les opérateurs privés détenaient 25 % de part de marché.

### Principaux moteurs de croissance du marché

**Conditions macroéconomiques affectant la demande de wagons de fret**

La demande de wagons de fret est étroitement liée à des facteurs sous-jacents qui affectent la demande de transport ferroviaire et qui dépendent de l'évolution du commerce mondial et régional. Par conséquent, les niveaux de location de wagons de fret sont assujettis à des variations en fonction d'une multitude de facteurs macroéconomiques tels que la production industrielle et la demande des consommateurs. Nous pensons que, puisque ces facteurs fondamentaux s'améliorent, la demande de transport de fret de marchandises en fera de même.

Le transport ferroviaire est en concurrence directe avec d'autres moyens de transport terrestre de fret, à savoir le camionnage. Selon Eurostat, les chemins de fer ont représenté 18,2 % de l'ensemble du transport terrestre de marchandises dans l'Union européenne en 2012, alors que le transport routier représentait 75,1 %. Cette répartition demeure stable depuis 2000. Aux États-Unis, le transport ferroviaire représente 37 % des transports domestiques de fret en 2012, alors que le transport par route représente 31 %. Nous croyons que, d'une manière générale, le transport ferroviaire, qui est plus écologique et nécessite moins de main-d'œuvre, sera favorisé car les entreprises sont de plus en plus sensibles aux préoccupations environnementales et aux coûts de main-d'œuvre.

**Changements dans le paysage réglementaire européen**

Nous pensons que la récente libéralisation du secteur ferroviaire en Europe aura un impact bénéfique sur la demande globale de wagons de fret.

L'évolution des réglementations européennes a ouvert le transport ferroviaire aux entreprises privées, ce qui conduit à un paysage concurrentiel plus flexible qui remet en question la domination des opérateurs ferroviaires publics historiques. Nous croyons qu'en raison de ces changements, la location de wagons représentera une plus grande part des wagons fournis. Cette évolution tient au fait que les nouveaux venus sur le marché seront probablement des entreprises plus petites qui seront moins en mesure de réaliser les investissements importants nécessaires à la mise en place d'une flotte de wagons. Nous croyons que ces entreprises privilégieront donc la location, s'assurant ainsi d'avoir une flotte utile à leur disposition tout en étant capables d'optimiser les niveaux d'investissements. Nous estimons qu'en Europe, les loueurs ne représentent qu'environ 20 % de l'approvisionnement total en wagons de fret, alors qu'aux États-Unis, où les chemins de fer sont déréglementés depuis plus longtemps, la part de marché des loueurs s'élève à 57 %.

En outre, la Commission européenne a également approuvé plusieurs investissements pour les prochaines années qui permettront, selon nous, de moderniser et d'améliorer considérablement le transport ferroviaire en Europe. Nous croyons que ces initiatives permettront de stimuler davantage les investissements de développement et de rénovation de l'infrastructure ferroviaire qui décrépit depuis des dizaines d'années.

En outre, nous croyons que l'adoption de règles normalisées concernant l'entretien des wagons a simplifié le processus de respect des dispositions réglementaire. Nous croyons que ces changements dans le paysage réglementaire européen conduiront à la poursuite du développement du trafic ferroviaire longue distance qui est plus compétitif que le transport routier.

**Décalage entre la capacité de production et les besoins de remplacement**

Le ralentissement économique en 2008 et 2009 a été particulièrement difficile pour les fabricants de wagons car la demande d'équipements supplémentaires a diminué. En conséquence, de nombreux fabricants ont été confrontés à des difficultés économiques et un certain nombre d'entre eux a été contraint de fermer. Dans le même temps, la crise a eu pour conséquence un surplus de production de flottes pour les sociétés de location de wagons de fret.

En raison de l'interaction entre l'absence de nouvelle production et la surcapacité chronique résultant du ralentissement économique, l'âge moyen de la flotte de wagons de fret a augmenté. En Europe, l'âge moyen est estimé à environ 25 ans au 31 décembre 2012, selon une société d'analyse de marché extérieure, tandis qu'il est d'environ 20 ans aux États-Unis. Bien que ce soit généralement des actifs à long terme, les wagons plus anciens restés inutilisés, peu ou pas entretenus en raison de la faiblesse de la demande seront difficiles à remettre en bon état de fonctionnement lors du retour aux mêmes niveaux de demande qu'avant la crise. En conséquence, nous croyons que les acteurs du marché dont les flottes sont récentes seront en meilleure position pour répondre à la nouvelle demande.

**Tendance à l'augmentation de la location par rapport à l'achat**

Nous croyons qu'à mesure que des entreprises nouvelles et plus petites arrivent sur le marché du fret ferroviaire suite à la déréglementation et alors que les entreprises existantes sont obligées de rivaliser plus directement avec de petits acteurs, la location d'une flotte de wagons deviendra plus avantageuse pour le marché dans son ensemble. La location permet aux entreprises qui cherchent à expédier le fret par voie ferroviaire de constituer leur flotte sans l'importante dépense en capital inhérente. En outre, les loueurs peuvent fournir à leurs locataires des services à valeur ajoutée tels que la maintenance de la flotte, ce qui évite aux locataires d'avoir de coûteuses équipes de maintenance en interne. En outre, les transactions de sale & leaseback et de location financière peuvent permettre aux entreprises de gérer leurs bilans tout en externalisant aux loueurs la gestion de la cession de leurs conteneurs usagés.

### Concurrence

Plusieurs grands concurrents opèrent dans le secteur de la location de wagons de fret. Ces entreprises ont tendance à se spécialiser dans un ou plusieurs types de wagons.

Alors que nous sommes spécialisés dans des wagons intermodaux et des wagons de transport de marchandises solides, certains autres acteurs du marché, tels que GATX et VTG, se spécialisent dans les wagons-citernes.

Le principal concurrent de notre division Wagons de Fret sur le segment des wagons intermodaux est AAE - Ahaus-Alstätter Eisenbahn. Les autres acteurs sont GATX, VTG, Ermewa, Nacco et Millet. Les sociétés AAE et VTG ont fusionné en 2015.

### Description générale

Nous louons et vendons des wagons de fret à des entreprises de logistique, des opérateurs ferroviaires et des groupes industriels en Europe, aux États-Unis et en Asie. Nous pensons être l'un des plus importants loueurs de wagons de fret (wagons intermodaux) en Europe en termes de nombre de wagons.

Nous proposons aussi aux clients en Europe des services de maintenance comme Entité en Charge de la Maintenance (ECM) conformément aux réglementations européennes. Notre division Wagons de Fret dispose de bureaux et/ou d'agents dans 13 pays.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, le chiffre d'affaires de notre division Wagons de Fret représentait 43,2 millions d'euros de chiffre d'affaires soit 12 % du chiffre d'affaires total du Groupe ou 45 % de notre EBITDA. La répartition géographique de notre chiffre d'affaires de la division Wagons de Fret pour 2015 est concentrée sur l'Europe avec 99 % du chiffre d'affaires.

### Notre flotte de wagons

Au 31 décembre 2015, notre flotte totale de wagons comprenait 7 221 wagons avec une valeur comptable brute d'environ 410,9 millions d'euros, dont 35 % sont gérés pour le compte d'investisseurs tiers. Le taux d'utilisation moyen de notre flotte de location était de 79 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2015. Notre flotte se compose de différents types de wagons, tel que :

- des wagons intermodaux utilisés pour transporter des conteneurs standards utilisés dans le transport maritime ou caisses mobiles. Il s'agit de conteneurs interchangeables très légers et non empilables, idéal pour le transport routier et ferroviaire ;
- des wagons porte-autos, utilisés pour transporter des automobiles par voie ferroviaire ;
- des wagons pour le transport de bobines, wagons spécialement conçus pour transporter de larges bobines d'acier, de câbles, de fils ou d'autres matériaux enroulés similaires ;
- des wagons à parois coulissantes, chargés des deux côtés de produits palettisés ; et
- des wagons-trémies utilisés pour transporter des biens en vrac.

Dans le secteur du wagon de fret, les wagons sont comptés en termes de plateformes plutôt que de wagons isolés. Un wagon 45 pieds et un wagon de 60 pieds sont chacun considérés comme une plateforme, tandis que les wagons 80 pieds, 90 pieds et 106-pieds ainsi que les wagons porte-autos sont chacun considérés comme représentant 2 plateformes. Au 31 décembre 2013, 2014 et 2015, notre flotte de location de wagons de fret comprenait respectivement 6 054 wagons (ou 7 952 plateformes), 5 454 (ou 7 349 plateformes) et 7 221 (ou 9 500 plateformes).

Au 31 décembre 2014 et 2015, en plus des 7 349 et 9 500 plateformes sous gestion, nous avons assuré des services techniques et de maintenance pour 1 304 plateformes appartenant à un client.

Les wagons de fret sont des actifs à long terme pouvant être utilisés généralement pendant 30 à 50 ans. L'âge moyen de notre flotte de wagons de fret était de 18,5 années au 31 décembre 2015.

### Nos produits et services

Notre division Wagons de fret offre à nos clients trois types de services principaux : la location et les services associés, la maintenance des wagons et la gestion des actifs. Dans une certaine mesure, nous vendons aussi de petits composants utilisés dans les wagons.

**Location et services associés**

Nous louons notre flotte de wagons de fret à des entreprises de logistique, des opérateurs ferroviaires et des groupes industriels en Europe, aux États-Unis ainsi qu'en Asie. Nous offrons par ailleurs des services associés aux locations de flotte comme la maintenance. Les locations et services associés représentaient au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, 32,9 millions d'euros de chiffre d'affaires ou 76 % du chiffre d'affaires total de notre division Wagons de Fret.

Nous proposons quatre types d'offres à nos locataires de wagons de fret, en fonction de leurs besoins opérationnels spécifiques :

- des locations tous frais compris, aux termes desquelles nous sommes alors responsables de la maintenance et des réparations des wagons ;
- des locations hors frais, aux termes desquelles notre client reste chargé des opérations de maintenance et réparations à organiser sur leurs wagons de fret loués ;
- des locations mixtes, aux termes desquelles nous sommes responsables des inspections des wagons de fret loués, et des contrôles ainsi que des réparations des essieux, notre client étant responsable de toutes autres actions correctives et de la maintenance journalière ; et
- des ventes et *sale & leaseback*, aux termes desquelles nous achetons des wagons auprès de nos clients et les leur relouons. Nous pouvons assurer la maintenance des wagons si le client le souhaite.

Les locataires des contrats de location de wagons de fret louent généralement un nombre précis de wagons de fret pendant la durée de location à un tarif journalier fixe, même si certains contrats de location peuvent aussi prévoir la location de wagons de fret en fonction de l'utilisation pour les wagons de rechange.

Par ailleurs, nos contrats de location comprennent souvent une clause de limitation de kilométrages, qui définit un supplément par kilomètre applicable en plus du taux de location contractuel en cas de dépassement du kilométrage défini. La durée de ces locations varie généralement de 1 à 2 ans, même si, dans certains cas, elle peut être supérieure et aller jusqu'à 8 ans. Au 31 décembre 2015, la durée moyenne de nos locations était d'environ 2,7 années. Les locations sont souvent renouvelées automatiquement à la fin de leur période initiale pour une durée d'un an sauf si l'une des parties donne un préavis à l'autre partie au moins 3 mois avant l'expiration de la période de location initiale. Par ailleurs, les contrats ne pourront pas être résiliés de manière unilatérale par le locataire pendant la durée de la location.

**Maintenance des wagons de fret**

En 2011, nous avons obtenu la certification « Entité chargée de la maintenance » (ECM) conformément à la directive européenne 445/2001/CE. Cette réglementation prévoit la mise en place d'un système de conformité obligatoire conçu pour assurer la sécurité et la fiabilité du transport de fret par voie ferroviaire au sein de l'Union Européenne, et prescrit des principes standards similaires à deux de la norme ISO, à appliquer pour pouvoir recevoir l'homologation. La promulgation de la réglementation a créé un marché pour les fournisseurs de maintenance tiers dans le but de réduire les pertes de temps et coûts liés à la conformité des détenteurs de wagons de fret.

Nous faisons appel à des techniciens spécialisés capables d'analyser à distance des problèmes techniques survenus sur des wagons de fret et capable de recommander un plan d'actions détaillé. Le wagon de fret est alors acheminé vers l'atelier le plus proche et à qui nous sous-traitons des travaux de réparations et dont les mécaniciens suivront les recommandations de nos techniciens.

Notre statut d'Entité en Charge de la Maintenance nous permet de proposer des services de maintenance à des parties tierces, que les wagons de fret fassent partie ou non de notre flotte. Nous proposons actuellement ces services aux wagons de fret détenus par une société filiale de la SNCF. Notre but est d'utiliser notre statut d'ECM pour saisir d'autres opportunités afin d'assurer des services de maintenance de wagons de fret de manière autonome.

**Gestion des actifs**

Comme dans notre division Conteneurs Maritimes, nous syndiquons des portefeuilles de wagons de fret à des investisseurs tiers et intervenons comme gestionnaire de biens en leur nom. Au 31 décembre 2015, notre division Wagons de Fret comptait des actifs en gestion pour le compte de tiers pour une valeur comptable brute de 142,4 millions d'euros, soit 35 % de notre flotte totale de wagons de fret.

Nos processus de sélection de portefeuille, de suivi et de syndication ainsi que nos contrats sont similaires à ceux utilisés dans notre division Conteneurs Maritimes. Une fois la syndication réalisée, nous gérons le portefeuille syndiqué comme s'il faisait partie des biens que nous gérons pour notre propre compte.

Nous syndiquons les wagons de fret par le biais de notre filiale SRFR, une coentreprise créée avec DVB Bank SE en avril 2009, celle-ci étant un instrument de placement dans les wagons de fret en Europe. En janvier 2012, notre participation indirecte dans SRFRL a augmenté de 25,8 % du capital de SRFRL et nos droits de vote sont passés à 51 %. Nous syndiquons aussi nos wagons par le biais d'une coentreprise TOUAX Rail Finance 3, dans laquelle nous avons une participation de 26 %, celle-ci étant destinée au financement de la flotte de 2 000 wagons rachetés fin décembre 2015.

**Ventes**

Dans une moindre mesure, nous vendons aussi de petits composants utilisés dans les wagons de fret comme les semelles de frein. De temps en temps, nous avons aussi vendu des wagons de fret d'occasion lorsque nous pensions que c'était intéressant d'un point de vue financier, étant donné l'emplacement, le prix de vente, le coût des réparations et les dépenses de relocalisation éventuelles.

Les ventes représentaient pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 10,3 millions d'euros de chiffre d'affaires de notre division soit 23,8 %.

### Achat de notre flotte

Nous faisons appel à des constructeurs externes dans le cadre de l'approvisionnement de wagons de fret constituant notre flotte.

Nous n'achetons généralement pas de nouveaux équipements sauf en cas de signature d'un contrat de location ou de vente avec un client. Les équipements que nous achetons sont sélectionnés en fonction de nos propres objectifs de retour sur investissement (ROI), qui sont affectés par le prix que nous pouvons facturer dans le cadre de notre contrat de location et les coûts de financement des wagons de fret.

Selon nous, nous ne sommes pas spécialement dépendants d'un fournisseur en particulier de wagons de fret pour répondre à nos besoins. Toutefois, nous pensons qu'il y aura d'ici peu une pénurie de wagons de fret car à la fin de la dernière décennie, un grand nombre de constructeurs ont fermé en raison du ralentissement économique mondial.

### Financement de notre flotte

Nous achetons des wagons de fret qui seront utilisés dans notre flotte de location, et seront portés au bilan ou syndiqués à des investisseurs tiers pour lesquels nous gérons ces actifs. Au 31 décembre 2015, 35 % de la valeur brute comptable de notre flotte de wagons de fret était détenue par des investisseurs tiers et 65 % par notre Groupe.

Lorsque nous achetons des wagons de fret figurant sur notre propre bilan, nous utilisons nos liquidités disponibles ou nos lignes de financement renouvelables.

Lorsque nous achetons des wagons de fret pour la syndication, nous utilisons une ligne de financement adossée à nos actifs (TRF2) pour financer ces wagons de fret avant leur syndication. Alors que la ligne TRF2 est destinée à assurer un crédit renouvelable à court terme, nous l'avons utilisé comme moyen de financement à long terme de nos wagons de fret pour des périodes de faible demande de syndication. Le wagon de fret reste comptabilisé dans la ligne de financement de TRF2 jusqu'à sa vente à un investisseur tiers. Une fois le wagon de fret vendu, les revenus de la vente sont utilisés pour rembourser le tirage de la ligne de TRF2.

### Gestion de notre flotte

Grâce à notre plateforme logicielle de gestion de flotte, nous sommes en mesure d'assurer le suivi de notre flotte de wagons de fret pendant leur location. Notre plateforme nous permet de transmettre des rapports mensuels à notre direction et nos investisseurs sur le statut de notre flotte, les taux de location par type de wagon, les taux d'utilisation, les dépenses d'exploitation et le chiffre d'affaires affecté à un wagon de fret, pour un locataire ou un investisseur.

Les wagons de fret en location mais non utilisés par nos clients sont stockés dans des gares de triage et voies de service à leurs frais. Nous stockons aussi des wagons de fret non loués dans des gares de triage à nos propres frais. Nos wagons de fret sont gérés par nos techniciens qualifiés et sont envoyés dans les ateliers à des fins de maintenance et réparations selon les consignes de nos techniciens.

### Marketing

Notre participation régulière aux appels d'offres émis par les entreprises de logistique, des sociétés ferroviaires ou des groupes industriels fait partie de nos principales techniques marketing. De manière générale, un client potentiel précisera le nombre et le type de wagons de fret dont il aura besoin, et où il en aura besoin. Notre décision de répondre aux appels d'offres dépend de notre capacité à fournir ou acheter des wagons de fret aux prix qui généreront un retour sur investissement intéressant.

La durée du processus d'appels d'offres dépend des besoins des clients potentiels en termes de wagons de fret. Si l'entreprise souhaite répondre à un besoin à très court terme, le processus peut être assez rapide, alors que les entreprises cherchant à satisfaire des besoins futurs définiront des calendriers à plus long terme. Nous négocions les termes comme les prix, délais de paiement, services complémentaires à inclure au contrat (comme la maintenance) et les conditions de livraison ainsi que de retour des wagons de fret loués.

### Principaux clients

Notre division Wagons de Fret répond aux besoins de trois types de clients : les entreprises logistiques, les sociétés ferroviaires et les groupes industriels. Nos principaux clients dans le secteur de la logistique comprennent Greenmodal Transport, Shuttlewise, GEFCO, Oceanogate, Hödlmayr International, ARS Altmann, Distri Rail et Rhein Cargo. Nos principaux clients dans le secteur ferroviaire comprennent la SNCF, Deutsche Bahn, IFB, SBB, Belgian Railways et Rail Cargo Austria.

Nos principaux clients dans le secteur industriel comprennent BASF et Solvay. Au cours de l'année se clôturant le 31 décembre 2015, aucun client louant des wagons de fret ne représentait plus de 12 % environ de notre chiffre d'affaires locatif. Nos dix principaux clients ont représenté environ 66 % du chiffre d'affaires locatif de la division Wagons de Fret pour clos le 31 décembre 2015.

# 4. Activité Barges Fluviales

### Principales caractéristiques du marché

Notre division Barges Fluviales est implantée dans le bassin de la Seine, du Rhin et du Danube en Europe, dans le bassin du Mississippi et du Missouri aux États-Unis et dans le bassin du Paraná-Paraguay en Amérique du Sud. Le trafic intérieur de fret fluvial est important dans chacun de nos marchés. Selon Eurostat, 527,7 millions de tonnes de fret ont été transportées via les voies navigables intérieures dans l'Union européenne en 2013. Aux États-Unis, environ 565 millions de tonnes de marchandises ont été transportées sur les voies navigables en 2012 selon Waterways Council, un organisme public américain. Selon la Banque Mondiale, le trafic de marchandises dans le bassin du Paraná-Paraguay, notre principal marché en Amérique du Sud, a été estimé à environ 14 millions de tonnes en 2010, principalement des marchandises et des minéraux en vrac.

Les barges fluviales devraient rester une composante importante du transport de fret intérieur à l'avenir. Par exemple, selon un rapport publié en 2009 par la Dutch Inland Shipping Information Agency, des estimations prudentes montrent que le transport fluvial continuerait de représenter 5 % de l'ensemble du transport intérieur de fret dans l'UE entre 2005 et 2030, alors qu'un modèle prédit que le transport fluvial augmentera pour représenter 10 % de l'ensemble du transport intérieur de fret dans l'Union Européenne.

### Principaux moteurs de croissance du marché

**Facteurs macroéconomiques affectant la demande de trafic de fret**

La demande de location et de vente de barges fluviales est étroitement liée à des facteurs réglementaires, politiques et macro-économiques affectant le transport de marchandises dans les pays et régions où coule une rivière particulière, tels que les niveaux de la production industrielle globale et de récolte, la demande locale de biens, les politiques gouvernementales relatives à l'importation et l'exportation de biens et la structure des échanges internationaux.

Nous croyons que la demande de barges fluviales va augmenter à court terme. Les plus grands ports d'Europe utilisent déjà largement le transport fluvial afin d'éviter la congestion routière et pour répondre au manque de capacité du transport ferroviaire. Nous croyons que le transport fluvial continuera à jouer un rôle important en raison de l'augmentation constante du trafic dans les ports maritimes. En Amérique du Sud, le ralentissement économique de la région ainsi que la baisse des prix de certaines matières premières a entrainé une diminution des besoins de barges.

**Rentabilité et préoccupations environnementales**

Nous croyons que les barges fluviales sont l'un des moyens de transport intérieur qui présente le meilleur rendement énergétique. Avec l'importance croissante des énergies vertes au niveau mondial, les avantages environnementaux du transport fluvial par rapport au transport terrestre sont susceptibles de devenir des facteurs de plus en plus importants sur le marché. Nous croyons que le transport fluvial est particulièrement rentable, car il permet de transporter de grandes quantités de marchandises tout en consommant moins de combustibles fossiles. On estime que le transport fluvial est sept fois moins cher que le transport routier et qu'il consomme 3,7 fois moins de pétrole que ce dernier. Par exemple, une barge peut contenir 6 000 tonnes métriques de marchandises, ce qui représente l'équivalent de 240 camions sur la route. Les estimations du marché indiquent qu'une tonne de produits en vrac peut effectuer 991 km par voie fluviale avec moins de 4 litres de carburant, contre 769 km par wagons ou 241 km par camion. Enfin, les barges fluviales produisent environ quatre fois moins de dioxyde de carbone que le transport routier, selon les Voies Navigables de France, un organisme public français qui gère les voies navigables en France.

### Concurrence

Nous croyons que la concurrence dans la division Barges Fluviales se démarque par un degré élevé de concurrence régionale et locale plutôt qu'une concurrence des entreprises multinationales. Ceci est dû à la nécessité pour les acteurs du marché de se familiariser avec les différents règlements régissant les bassins hydrographiques particuliers, avec les contraintes de conception de barges liées à des rivières particulières et avec la base de clientèle concentrée localement.

En tant que loueur opérationnel, nous opérons dans un marché de niche et ne rencontrons pas de concurrence importante d'autres loueurs.

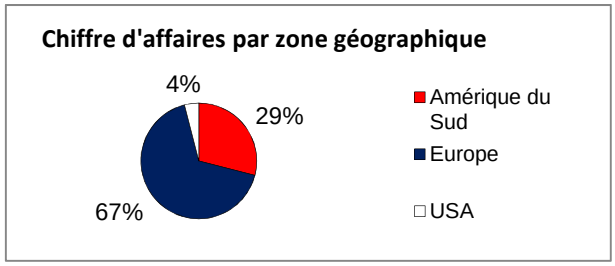
### Description générale

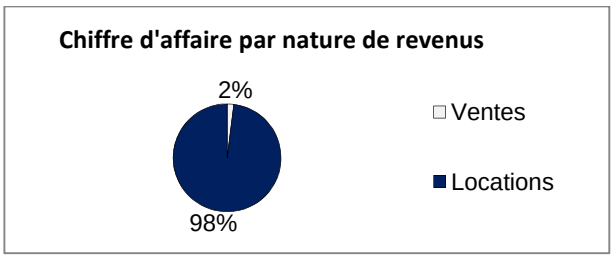
Nous louons et vendons des barges fluviales à des entreprises de logistiques et groupes industriels en Europe, aux États-Unis et en Amérique du Sud. Nous pensons être le leader sur le marché de la location opérationnelle de barges fluviales de vrac en Europe et en Amérique du Sud. Nos barges sont utilisées sur les bassins de la Seine, du Rhin et du Danube, en Europe, sur les bassins du Mississippi et du Missouri aux États-Unis et sur les bassins du Paraná-Paraguay en Amérique du Sud.

Les barges fluviales sont des bateaux à fond plat construits avant tout pour le transport sur des rivières et canaux de marchandises lourdes. Dans une plus vaste mesure, les barges fluviales ne sont pas automotrices et doivent être tirées ou poussées par un remorqueur. Les barges fluviales sont des actifs à long terme pouvant être généralement utilisées pendant 30 à 50 ans.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, notre division Barges Fluviales représentait 16,4 millions d'euros de chiffre d'affaires soit 5 %, de notre chiffre d'affaires total ou 13 % de notre EBITDA.

La répartition du chiffre d'affaires de la division Barges Fluviales pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 se décompose comme suit :






### Notre flotte

Nous sommes spécialisés dans les barges fluviales de vracs secs utilisées avant tout pour transporter des marchandises en vrac comme le charbon, le sable, le gravier, l'acier, les minerais de fer, les graines, les fertilisants, le ciment et du mâchefer. Au 31 décembre 2015, notre flotte de barges fluviales se composait de 123 barges (hors barges affrétées) avec une valeur brute comptable d'environ 82 millions d'euros. L'âge moyen de notre flotte de barges fluviale était de 13,4 années au 31 décembre 2015. Le taux d'utilisation moyen de notre flotte était de 94,9 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

### Nos produits et services

Nous louons principalement des barges fluviales aux entreprises logistiques et groupes industriels. Nous vendons aussi de temps en temps des barges de notre propre flotte. Même si historiquement, nous sommes un opérateur de barges fluviales, nous avons décidé de recentrer nos activités sur la location. De manière générale, nous n'exploitons pas nous-même les équipements mais les louons à des opérateurs.

**Location et services associés**

Nous proposons des solutions de location, et de sale & leaseback de barges fluviales. Certains services associés proposés dans le cadre de nos locations comprennent la gestion des flottes, le transport de barges entre différents bassins, l'assurance et l'expertise technique concernant le transport fluvial. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, les locations et services associés ont représenté 16 millions d'euros ou 98 % du chiffre d'affaires total de la division Barges Fluviales.

Nous signons généralement des contrats de location longue durée avec nos locataires de barges fluviales. Ces locations peuvent durer jusqu'à 10 ans. Au 31 décembre 2015, la durée moyenne des contrats de location à long terme de nos barges fluviales était d'environ 6,7 années. Nos contrats peuvent être généralement renouvelés, de manière tacite ou par accord expresse des parties contractantes. La plupart de nos locations sont généralement « avec affrètement », ce qui signifie que le locataire est chargé de recruter son propre équipage, de prendre en charge l'assurance et les réparations nécessaires pendant la durée de la location. Les locataires s'engagent à nous dégager des principes de responsabilité associés à leur utilisation de nos barges. Les contrats ne pourront pas être résiliés de manière unilatérale par le locataire pendant la durée du contrat.

**Trading et vente**

Nous vendons de temps à autre des barges de notre propre flotte lorsque nous pensons que c'est intéressant d'un point de vue financier d'agir ainsi, étant donné l'emplacement, le prix de vente, le coût des réparations et les dépenses de relocalisation éventuelles. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, le trading et les ventes ont été quasiment nuls, le chiffre d'affaires s'élevant à 399 milliers d'euros.

### Achat de notre flotte

Nous faisons appel à des constructeurs externes dans le cadre de l'approvisionnement de barges fluviales dans le but de constituer notre flotte. Nous n'achetons généralement pas de nouveaux équipements sauf en cas de signature d'un contrat de location avec un client.

Le prix d'une nouvelle barge fluviale dépend avant tout des spécifications techniques à respecter, du lieu de livraison requis pour la barge et des conditions générales du marché influençant la demande au moment de l'achat. Pour une barge de vrac sec standard, le prix d'achat peut aller de 650 000 dollars à 1 million de dollars. Le délai compris entre la livraison d'une nouvelle barge peut aller de 2 à 5 mois.

Nous estimons ne pas être spécialement dépendants d'un fournisseur en particulier de barges fluviales pour répondre à nos besoins.

### Financement de notre flotte

Nous ne proposons pas de services de gestion d'actifs dans notre division Barges Fluviales, aussi nos principaux moyens de liquidités dans cette division restent la trésorerie, les capitaux propres ou les emprunts dans le cadre d'accords de crédit bilatéraux adossés sur les actifs pour financer nos achats d'équipements neufs.

### Gestion de notre flotte

Nous gérons de manière centralisée depuis notre siège situé à Paris nos flottes de barges fluviales sur la Seine, le Danube et le Mississipi. Nos flottes situées dans d'autres régions sont gérées localement. Nous ne gérons pas activement notre flotte, car les opérations en lien avec nos barges fluviales sont contrôlées par nos locataires. Toutefois, nous nous assurons que les certificats de navigation pour nos barges sont renouvelés régulièrement et gérons le traitement des primes d'assurance ainsi que des déclarations de sinistres.

### Marketing

Nous disposons de bureaux dédiés à nos activités de barges fluviales à Paris, Rotterdam, Panama et Miami. Nos stratégies marketing sont centralisées (via notre site Internet et nos brochures) et interviennent aussi au niveau des bassins fluviaux (via des événements clients organisés localement, la participation à des salons et des publicités dans des journaux locaux). Comme notre division Barges Fluviales cible un marché de niche très spécifique, nous comptons avant tout sur le réseautage par le biais de notre base de clients existante, des publicités, des participations à des salons et des sélections directes par nos contacts professionnels, agents pour générer de nouveaux contrats.

### Principaux clients

Notre activité de location de barges fluviales est avant tout destinée aux entreprises de logistique et aux groupes industriels. Nos principaux clients dans le secteur de la logistique fluviale comprennent Navrom-TTS, Miller, Ceres, P&O Maritime Services et Ultrapetrol. Nos principaux clients dans le secteur industriel comprennent Cemex, ArcelorMittal, Yara, Bunge et ADM-Toepfer. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, aucun client seul ne représentait plus de 33 % du chiffre d'affaires locatif de notre division Barges Fluviales.

### 6.1.2. Nouveau produit ou service

Non applicable

## 6.2. PRINCIPAUX MARCHES

Cf. pages 12 et 13 et paragraphe 6.1.1.

## 6.3. ÉVENEMENTS EXCEPTIONNELS

Non applicable

## 6.4. DEPENDANCE BREVETS, LICENCES OU CONTRATS

Non applicable

## 6.5. POSITION CONCURRENTIELLE

Cf. pages 4 à 11 et paragraphe 6.1.1.

# 7. ORGANIGRAMME

## 7.1. ORGANIGRAMME DU GROUPE

L'organigramme ci-après est l'organigramme simplifié des principales sociétés opérationnelles du Groupe classées par activité. Les pourcentages indiqués sont arrondis et correspondent au pourcentage de contrôle en capital, direct ou indirect, de ces entités par TOUAX SCA.

La liste de toutes les filiales consolidées du Groupe est présentée dans la note 2.2 page 90 de l'annexe des comptes consolidés.

| TOUAX SCA, société mère | Pays | Pourcentage de détention de la société | Objet de la société |
|---|---|---|---|
| **TOUAX Corporate SAS** | **France** | **100%** | **Société de services** |
| **TOUAX UK Ltd** | **Royaume-Uni** | **100%** | **Société de services** |
| **Activité Conteneurs Maritimes** | | | |
| **TOUAX Container Services SAS** | **France** | **100%** | **Société de services** |
| TOUAX Container Leasing Pte Ltd | Singapour | 100% | Location de conteneurs maritimes |
| Gold Container Investment Ltd | Hong Kong | 100% | Vente de conteneurs maritimes |
| Touax Corp. | USA | 100% | Location et vente de conteneurs maritimes |
| Gold Container Corp. | USA | 100% | Location et vente de conteneurs maritimes |
| **Activité Constructions Modulaires** | | | |
| **TOUAX Solutions Modulaires SAS** | **France** | **100%** | **Location et vente de constructions** |
| TOUAX Espana SA | Espagne | 100% | Location et vente de constructions modulaires |
| TOUAX SRO | Rép. tchèque | 100% | Société d'assemblage de constructions |
| TOUAX SK Sro | Slovaquie | 100% | Location et vente de constructions modulaires |
| TOUAX BV | Pays-Bas | 100% | Location et vente de constructions modulaires |
| TOUAX NV | Belgique | 100% | Location et vente de constructions modulaires |
| SIKO Containerhandel GmbH | Allemagne | 100% | Location et vente de constructions modulaires |
| TOUAX Sp.zo.o | Pologne | 100% | Location et vente de constructions modulaires |
| Touax do Brasil Ltda | Brésil | 100% | Vente de constructions modulaires |
| TOUAX Modular Building USA, Llc | USA | 100% | Location et vente de constructions modulaires |
| TOUAX Maroc SARL | Maroc | 51% | Vente de constructions modulaires |
| RAMCO SARL | Maroc | 51% | Location de constructions modulaires |
| TOUAX Industrie Modulaire Algérie | Algérie | 25% | Vente de constructions modulaires |
| **Activité Wagons de Fret** | | | |
| **TOUAX Rail Ltd** | **Irlande** | **100%** | **Location et vente de wagons de fret** |
| TOUAX Texmaco Railcar leasing Pte | Inde | 39% | Location de wagons |
| CFCL TOUAX Llc | USA | 51% | Location et vente de wagons |
| **Activité Barges Fluviales** | | | |
| **TOUAX River Barges SAS** | **France** | **100%** | **Location et vente de barges fluviales** |
| TOUAX Leasing Corp. | USA | 100% | Location et vente de barges fluviales |
| TOUAX Hydrovia Corp. | Panama | 100% | Location et vente de barges fluviales |
| Eurobulk Transport Maatschappij BV | Pays-Bas | 100% | Location / affrètement de barges fluviales |
| CS de Jonge BV | Pays-Bas | 100% | Location / affrètement de barges fluviales |

## 7.2. RELATIONS MERE FILLES

TOUAX SCA est une société holding mixte. À ce titre, la société TOUAX SCA enregistre les participations dans ses filiales françaises et étrangères. TOUAX SCA a comme activité opérationnelle une activité immobilière sur le territoire français et une activité de conseil auprès de ses filiales.

Il n'existe pas de dépendance fonctionnelle entre les divisions du Groupe. Il existe certaines dépendances fonctionnelles entre les sociétés d'une même division avec notamment des sociétés de financement d'actifs, des sociétés de production d'actifs et des sociétés de distribution.

Dans les activités Constructions Modulaires et Barges Fluviales, majoritairement, chaque filiale détient ses propres actifs destinés à la location et la vente. Dans les activités Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret, les actifs sont détenus par des sociétés de financement (SPV) et gérés par une société de distribution ('*servicer*').

Les fonctions des dirigeants de la société TOUAX SCA dans les filiales du Groupe sont mentionnées dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance paragraphe 27.2 page 186.

Aucun risque significatif provenant de l'existence d'influences notables d'actionnaires minoritaires sur des filiales du Groupe n'est à relever pour la structure financière du Groupe, notamment relatif à la localisation et l'adossement des actifs, de la trésorerie et des dettes financières du fait de l'existence d'accords organisant un contrôle conjoint.

À notre connaissance, il n'existe ni restriction aux remontées de trésorerie des filiales vers la société mère ni restriction à l'utilisation de la trésorerie à l'exception des filiales en contrôle conjoint.

TOUAX SCA assure le financement des activités par voie de prêts et de comptes courants. La Société a mis en place à partir de 2013 un système de centralisation de la trésorerie sur la majorité de ses pays d'implantation.

La description chiffrée des relations significatives mère filiales (autres que les conventions réglementées) est la suivante pour 2015 :

| **Prestations données** *(en milliers d'euros)* | **Informatique et frais de gestion** | **Intérêts reçus sur prêt** |
|---|---|---|
| Division Conteneurs Maritimes | 225 | 1 089 |
| Division Constructions Modulaires | 1 817 | 4 464 |
| Division Wagons de Fret | 675 | 2 100 |
| Division Barges Fluviales | 577 | 569 |
| Corporate | 1 421 | |

| **Prestations reçues** *(en milliers d'euros)* | **Charges d'intérêts sur avance financière** |
|---|---|
| Division Conteneurs Maritimes | 2 860 |
| Division Constructions Modulaires | |
| Division Wagons de Fret | |
| Division Barges Fluviales | 774 |
| Corporate | 66 |

Les cautions et autres engagements donnés par TOUAX SCA sont les suivants au 31 décembre 2015 :

| Filiales concernées<br>*(en milliers d'euros)* | Année de mise en place des garanties | Montant d'origine des garanties accordées | Garanties arrivant à échéance dans moins d'un an | Garanties arrivant à échéance entre 1 et 5 ans | Garanties arrivant à échénance dans plus de 5 ans | **Capital restant dû au 31/12/2015** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 63 902 | 441 | 8 374 | 7 298 | 16 113 |
| TOUAX Solutions Modulaires SAS | | **63 902** | **441** | **8 374** | **7 298** | **16 113** |
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 77 183 | 185 | 19 634 | 2 231 | 22 049 |
| SIKO Containerhandel Gmbh | | **77 183** | **185** | **19 634** | **2 231** | **22 049** |
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 35 922 | | 17 032 | 4 603 | 21 635 |
| TOUAX River Barges SAS | | **35 922** | | **17 032** | **4 603** | **21 635** |
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 18 284 | | 6 599 | 321 | 6 920 |
| TOUAX Sp.zo.o | | **18 284** | | **6 599** | **321** | **6 920** |
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 3 141 | | 1 753 | | 1 753 |
| TOUAX Leasing Corp | | **3 141** | | **1 753** | | **1 753** |
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 6 044 | | | 400 | 400 |
| TOUAX Modular Building USA, llc | | **6 044** | | | **400** | **400** |
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 11 481 | | 4 811 | 525 | 5 336 |
| GOLD Container Corp | | **11 481** | | **4 811** | **525** | **5 336** |
| | 2015 | 238 | | 164 | | [illegible] |
| | Avant 2015 | 3 886 | 1 388 | | | 1 388 |
| TOUAX Sro | | **4 124** | **1 388** | **164** | | **1 552** |
| | 2015 | | | | | |
| | Avant 2015 | 26 013 | 5 511 | 16 655 | | 22 167 |
| TOUAX Hydrovia Corp. | | **26 013** | **5 511** | **16 655** | | **22 167** |
| **TOTAL GENERAL DES GARANTIES ACCORDEES** | | **246 094** | **7 525** | **75 022** | **15 378** | **97 925** |

Les filiales de TOUAX SCA sont détaillées dans le tableau des filiales et participations dans la note 26.5 de l'annexe des comptes sociaux.

Les deux filiales significatives du Groupe en termes de chiffre d'affaires sont les sociétés TOUAX Container Leasing Pte Ltd, société de droit singapourien et TOUAX Rail Ltd, société de droit irlandais.

La société TOUAX Container Leasing Pte Ltd a une activité de location de conteneurs maritimes pour la quasi-totalité de nos clients dans le monde et celle-ci gère la flotte de conteneurs de TOUAX. Son activité est significative au regard du grand nombre de matériels en location. La société TOUAX Rail Ltd gère la flotte de wagons de l'ensemble de la division en Europe, son principal marché. Son activité est significative en 2015.

# 8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS

## 8.1. IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES

Le Groupe est un loueur opérationnel de matériels mobiles standardisés. Il possède à ce jour peu de goodwills (29,2 millions d'euros) ou d'immobilisations incorporelles (1,1 million d'euros) comparé aux immobilisations corporelles (483 millions d'euros), aux créances de location financière (4 millions d'euros) et aux stocks (54,6 millions d'euros). Les immobilisations corporelles, les créances de location financière et les stocks représentent les matériels appartenant au Groupe qui sont mis en location (conteneurs maritimes, constructions modulaires, wagons de fret et barges fluviales).

En plus des matériels mis en location, le Groupe exploite deux sites d'assemblage de constructions modulaires situés en République tchèque et au Maroc. Ces sites sont principalement constitués des matériels et outillages d'assemblage dont la valeur n'est pas significative en comparaison avec les matériels mis en location. Il est à noter que les terrains et bâtiments du site tchèque et marocain sont la propriété du Groupe. Aucune charge majeure (remise en état, sécurité, sûreté, etc.) ne pèse ni sur ces installations, ni sur les matériels mis en location.

Le détail des immobilisations corporelles et incorporelles est mentionné dans l'annexe des comptes consolidés paragraphe 20.1, à la note 16 et note 17 pages 100 et suivants.

## 8.2. POLITIQUE ENVIRONNEMENTALE

La politique environnementale du Groupe est explicitée dans le rapport sur la responsabilité sociale, environnementale et sociétale au paragraphe 26.2 page 169.

# 9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT

## 9.1. SITUATION FINANCIERE

L'examen de la situation financière est présenté dans le rapport de gestion paragraphe 26.1 page 140.

## 9.2. RESULTAT D'EXPLOITATION

L'examen du résultat d'exploitation est présenté dans le rapport de gestion paragraphe 26.1 page 140.

### 9.2.1. Facteurs inhabituels

Non applicable

### 9.2.2. Changements importants

Non applicable

### 9.2.3. Facteurs de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique

Non applicable

# 10. TRESORERIE ET CAPITAUX

## 10.1. CAPITAUX DU GROUPE

Les ressources financières et la trésorerie du Groupe sont détaillées dans l'annexe des comptes consolidés paragraphe 20.1 dans la note 23 page 105 avec des précisions sur les risques de liquidité et les risques de taux.

## 10.2. FLUX DE TRESORERIE

Les flux de trésorerie du Groupe sont détaillés et expliqués dans le tableau de flux de trésorerie dans les comptes consolidés paragraphe 20.1 page 72 et suivantes.

## 10.3. CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT

Les conditions d'emprunts et la structure de financement sont détaillées dans l'annexe des comptes consolidés à la note 23.1.1 page 105 avec des précisions sur les risques de liquidité et les risques de taux à la note 29 page 111.

Le Groupe utilise pour se financer une large palette d'instruments de financement :

- les lignes spot (364 jours) et de découvert sont utilisées pour le financement ponctuel du besoin en fonds de roulement et le préfinancement d'actifs (ces lignes permettent de constituer des portefeuilles d'actifs de montants significatifs avant le financement à long terme ou la cession à des investisseurs tiers) ;
- les lignes revolving tirables par billet sont utilisées pour le préfinancement des actifs ;
- des emprunts obligataires sont utilisés pour le financement d'actifs ;
- les crédits moyen long terme et les lignes de financement d'actifs avec recours (crédit-bail, location financière, leasing…) sont utilisés pour le financement d'actifs gardés par le Groupe ;
- les lignes de financement d'actifs sans recours contre le Groupe sont utilisées à la fois pour le préfinancement d'actifs (conteneurs maritimes et wagons) et pour le financement long terme des actifs que le Groupe souhaite conserver sur son bilan.

## 10.4. RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX AYANT INFLUE SENSIBLEMENT OU POUVANT INFLUER SENSIBLEMENT, DE MANIERE DIRECTE OU INDIRECTE, SUR LES OPERATIONS DE L'EMETTEUR

À notre connaissance, il n'existe ni restrictions aux remontées de trésorerie des filiales détenues à 100 % par le Groupe vers la société mère ni restrictions à l'utilisation de cette trésorerie, sous réserve des clauses de défaut des emprunts bancaires présentées dans la note 23.1.3 de l'annexe des comptes consolidés page 106.

Les soldes de trésorerie et équivalents de trésorerie présents sur le bilan du Groupe au 31 décembre 2015 comprennent 23 millions d'euros de trésorerie qui ne sont pas disponibles pour la gestion de trésorerie quotidienne du Groupe. Ce solde correspond pour (i) 5,5 millions d'euros à des réserves contractuelles sur les sociétés de financements d'actifs, (ii) 9,4 millions d'euros à de la Trésorerie de sociétés non détenues à 100 % et (iii) 7,7 millions d'euros de réserves liées au prochain remboursement de la ligne de préfinancement de conteneurs suite à une syndication de fin d'année.

## 10.5. SOURCES DE FINANCEMENT ATTENDUES QUI SERONT NECESSAIRES POUR HONORER LES ENGAGEMENTS D'INVESTISSEMENTS

Les sources de financement sont détaillées dans les engagements fermes d'investissement paragraphe 5.2.3 page 37.

# 11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

Le Groupe dispose de plusieurs bureaux d'études internes, lesquels travaillent sur la conception et l'amélioration des constructions modulaires. Aujourd'hui les constructions modulaires se veulent résolument accueillantes, innovantes et, de plus en plus, écologiques. Au travers des bureaux d'études, TOUAX peut répondre aux nouvelles attentes des clients en matière de prix, de facilité d'installation, de normalisation, de flexibilité, de personnalisation et d'esthétique. Dans ce cadre, TOUAX poursuit ses activités de développement afin de pénétrer de nouveaux marchés et de concilier les contraintes environnementales et techniques de sécurité. Les frais de développement engagés sont enregistrés en charges.

Dans ses trois autres activités, le Groupe privilégie l'achat et la location de matériels standardisés et n'a donc pas volontairement investi dans la recherche et le développement pour déposer des brevets ou licences de produits innovants.

# 12. INFORMATIONS SUR LES TENDANCES

## 12.1. PRINCIPALES TENDANCES JUSQU'A LA DATE DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT

Les principales tendances sont détaillées dans le rapport de gestion paragraphe 26.1 page 140 et dans la présentation des perspectives du Groupe exposées lors de la réunion SFAF du 24 mars 2016 détaillée au paragraphe 28.3 page 203.

## 12.2. TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE OU DEMANDE OU TOUT ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SENSIBLEMENT POUR L'EXERCICE EN COURS

La croissance mondiale de l'année 2015 s'est élevée à 3,1 % en 2015. L'activité économique a été marquée par la baisse des prix des produits de base, la diminution des échanges de capitaux et une certaine volatilité financière ainsi que par des liquidités importantes fournies par les principales banques centrales.

Les perspectives de l'année 2016 dépendent de la réussite du rééquilibrage de l'économie de la Chine, de l'évolution des prix des produits de base et de la politique monétaire internationale. Le Fonds Monétaire Internationale (FMI) a estimé la croissance mondiale à 3,2 % en 2016 et 3,5 % en 2017.

Les perspectives de croissance des économies en développement ressortent à 4,8 % pour la Banque Mondiale ou 4,1 % pour le FMI, en tenant compte du ralentissement économique de la Chine et du Brésil. La baisse des prix du pétrole a des impacts contradictoires, positifs pour les économies développées entraînées par une hausse du pouvoir d'achat et de la consommation, et négatifs pour les pays importateurs, les fragilisant dans leur reprise ou dans leur demande intérieure. Quant aux économies développées, la croissance estimée est de 1,9 % pour 2016 (FMI), comme en 2015, avec une activité relativement résiliente aux États-Unis et une hausse de la consommation privée.

Le volume du commerce mondial devrait augmenter de l'ordre de 2,8 % en 2016, comme en 2015, alors que la croissance devrait s'accélérer en 2017 à 3,6 %. Selon l'Organisation Mondiale du Commerce, la croissance du commerce restera modérée en 2016 car des incertitudes pèsent sur la demande mondiale.

Plus généralement, l'atonie de la demande dans les pays émergents pèsera sur la croissance mondiale. Dans ce contexte, les pays avancés continueront probablement leur politique monétaire accommodante tout en continuant leurs efforts d'assainissement des finances publiques et devront opérer des réformes structurelles. Dans les pays en développement, les situations sont différentes et les dirigeants devront s'attacher à gérer leur propre vulnérabilité.

Les activités de transport (conteneurs, wagons et barges) bénéficient d'une diversification géographique mondiale et de cycles différents. TOUAX attend une amélioration de ses taux d'utilisation. En Europe plus spécifiquement, nous constatons une reprise d'activité liée à divers facteurs, entre autres pour les divisions Constructions Modulaires et Wagons de Fret. Le Groupe poursuit son développement à l'international, notamment en Afrique et en Asie. Une présentation des perspectives du Groupe exposées lors de la réunion SFAF du 24 mars 2016 est détaillée au paragraphe 28.3 page 203.

# 13. PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

## 13.1. PRINCIPALES HYPOTHESES

Non applicable

## 13.2. RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES – ELEMENTS PREVISIONNELS

Non applicable

## 13.3. BASE DE PREVISION

Non Applicable

## 13.4. PREVISION EN COURS

Non Applicable

# 14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE

## 14.1. COORDONNEES DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE

Les organes d'administration, de direction et de surveillance sont présentés dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance paragraphe 27.2 page 186.

## 14.2. CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE

Les conflits d'intérêts sont présentés dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance paragraphe 27.2 page 186.

# 15. REMUNERATIONS ET AVANTAGES

## 15.1. REMUNERATION DES MANDATAIRES SOCIAUX

### 15.1.1. Rémunérations des mandataires sociaux dirigeants

La rémunération des Gérants est fixée à l'article 11.5 des statuts, lequel stipule :

« *La rémunération annuelle attribuée à chaque Gérant dans le cadre du régime général de la sécurité sociale est fixée comme suit :*

*Une partie fixe brute égale à la somme de 129 354 euros, complétée par les bénéfices d'avantage en nature dans la limite de 15 % de la rémunération fixe, étant précisé que ne s'imputent pas sur ce montant les jetons de présence, rémunérations et remboursements de frais perçus par les Gérants au titre des mandats sociaux et fonctions exercés dans toutes filiales de la société, dans la limite de 80 000 euros par Gérant ;*

*D'une somme brute de 850 euros chaque jour de déplacement professionnel hors de France, à titre de prime d'éloignement familial ;*

*Ces montants ne pourront être librement réévalués par les associés commandités que dans la limite de l'évolution cumulée de l'indice d'inflation annuel de l'INSEE.*

*Une partie variable égale au maximum à 0,50 % de l'EBITDA consolidé du Groupe TOUAX diminué des revenus locatifs dus aux investisseurs. Pour les besoins de ce calcul, il est précisé que l'EBITDA est l'excédent brut d'exploitation consolidé diminué de la dotation nette aux provisions d'exploitation. »*

*La rémunération des Gérants est réévaluée annuellement conformément aux stipulations des statuts.*

*Toute modification de cette rémunération est soumise à l'approbation de l'Assemblée Générale des actionnaires avec l'accord unanime express et écrite des associés commandités*. »

La dernière modification date de l'Assemblée Générale du 18 juin 2008, laquelle a diminué la part variable de la rémunération des Gérants à 0,5 % de l'EBITDA consolidé du Groupe diminué des revenus locatifs dus aux investisseurs, au lieu de 1 %.

Les Gérants bénéficient du même régime de retraite que celui des autres cadres du Groupe. Il n'y a pas de retraite chapeau au sein du Groupe.

Les modalités de rémunération des Gérants sont mentionnées dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance, paragraphe 27.2, page 186.

**Tableau de synthèse des rémunérations et des options et actions attribuées à chaque dirigeant mandataire social**

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| **Raphaël WALEWSKI - Gérant** | | |
| Rémunérations dues au titre de l'exercice | **519,5** | 469,2 |
| Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice | | |
| Valorisation des actions de performances attribuées au cours de l'exercice | | |
| **TOTAL** | **519,5** | 469,2 |
| **Fabrice WALEWSKI - Gérant** | | |
| Rémunérations dues au titre de l'exercice | **509,2** | 426,5 |
| Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice | | |
| Valorisation des actions de performances attribuées au cours de l'exercice | | |
| **TOTAL** | **509,2** | 426,5 |

La société met à la disposition des Gérants le matériel nécessaire à leur activité (voitures, téléphones portables, ordinateurs, etc.).

### Rémunération

| Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social<br>*(en milliers d'euros)* | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Raphaël WALEWSKI**<br>**Gérant** | **2015** | | 2014 | |
| | Montants dus | Montants versés | Montants dus | Montants versés |
| Rémunération fixe & Jetons de présence | 210,7 | 210,7 | 194,9 | 194,9 |
| Rémunération variable | 181,1 | 141,6 | 200,0 | 127,2 |
| Rémunération exceptionnelle | | | | |
| Prime d'éloignement pour déplacement | 164,2 | 164,2 | 143,2 | 143,2 |
| Avantages en nature | 3 | 3 | 3,9 | 3,9 |
| **TOTAL** | **559,0** | **519,5** | **542,0** | **469,2** |
| **Fabrice WALEWSKI**<br>**Gérant** | **2015** | | 2014 | |
| | Montants dus | Montants versés | Montants dus | Montants versés |
| Rémunération fixe & Jetons de présence | 210,7 | 210,7 | 193,4 | 193,4 |
| Rémunération variable | 181,1 | 154,7 | 200,0 | 123,6 |
| Rémunération exceptionnelle | | | | |
| Prime d'éloignement pour déplacement | 140,8 | 140,8 | 103,5 | 103,5 |
| Avantages en nature | 3 | 3 | 6 | 6 |
| **TOTAL** | **535,6** | **509,2** | **502,9** | **426,5** |

### Options d'achat ou de souscription d'actions attribuées aux mandataires sociaux

Aucune option d'achat ou de souscription d'actions n'a été attribuée aux mandataires sociaux dirigeants.

### Actions de performance

Aucune action de performance (actions gratuites) n'a été attribuée durant l'exercice ou sur un exercice antérieur.

### Bons de souscription d'actions

Aucun bon de souscription d'actions à titre gratuit s'inscrivant dans le cadre des articles L.225-197-1 et suivants du Code de commerce n'a été attribué aux mandataires sociaux dirigeants durant l'exercice.

Plus généralement, aucun titre de capital, titres de créances ou titres donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance n'a été attribué aux mandataires sociaux dirigeants de la société ou des sociétés mentionnées aux articles L.228-13 et L.228-93 du Code de commerce, au cours de l'exercice 2015. Les Gérants ne sont pas actionnaires de TOUAX SCA.

## 15.1.2. Rémunérations des mandataires sociaux non dirigeants

| *(en milliers d'euros)*<br>Nom | Fonction | Nature de la rémunération | **2015** | 2014 |
|---|---|---|---|---|
| Jérôme Bethbeze | membre du CS | jetons de présence | 12,1 | 9,8 |
| Jean-Jacques Ogier | membre du CS | jetons de présence | 9,0 | 9,0 |
| Aquasourça | membre du CS | jetons de présence | 6,6 | 7,5 |
| François Soulet de Brugière | membre du CS | jetons de présence | 9 | 8,2 |
| Sophie Servaty | membre du CS | jetons de présence | 8,3 | 9,0 |
| Alexandre WALEWSKI | président du CS | jetons de présence | 18,0 | 18,0 |
| **TOTAL JETONS DE PRESENCE** | | | **63** | **61,5** |
| *(en milliers de dollars)* | | | | |
| Alexandre WALEWSKI | président du CS | autres rémunérations | 192,7 | 192,7 |
| **TOTAL AUTRES REMUNERATIONS** | | | **192,7** | **192,7** |

Les règles de répartition des jetons de présence sont précisées dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance paragraphe 27.2 page 186.

Il n'existe aucune autre rémunération que les jetons de présence en tant que rémunération des mandataires sociaux non dirigeants, à l'exception de l'indemnité forfaitaire de remboursement de frais que perçoit Alexandre WALEWSKI au titre des frais dans le cadre de sa mission de Président du Conseil de Surveillance. Cette indemnité s'élève à 48 175 dollars par trimestre en 2015, comme en 2014.

Aucun titre de capital, titre de créances ou titre donnant accès au capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance n'a été attribué aux mandataires sociaux non dirigeants de la société ou des sociétés mentionnées aux articles L.228-13 et L.228-93 du Code de commerce, au cours de l'exercice 2015.

### 15.2. RETRAITE ET AUTRES AVANTAGES

Les Gérants ne bénéficient ni de régime de retraite supplémentaire, ni d'indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonction, ni d'indemnités relatives à une clause de non-concurrence.

Les Gérants n'ont pas de contrat de travail avec TOUAX SCA.

Aucun contrat d'indemnité de fin de carrière (article 82) n'est applicable à ce jour.

# 16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

### 16.1. DUREE DES MANDATS

Le fonctionnement des organes de surveillance et de direction est présenté dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance paragraphe 27.2 page 186.

### 16.2. CONVENTIONS REGLEMENTEES

Les conventions réglementées sont listées dans le rapport de gestion page 161 et font l'objet d'un rapport des Commissaires aux Comptes paragraphe 20.4.3 page 132.

### 16.3. INFORMATIONS SUR LES DIVERS COMITES

Le rapport du Président du Conseil de Surveillance précise l'organisation de la gouvernance d'entreprise paragraphe 27.2 page 186.

### 16.4. DECLARATION DE CONFORMITE AU REGIME DE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

La déclaration de conformité au régime de gouvernance d'entreprise est présentée dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance paragraphe 27.2 page 186.

# 17. SALARIES

### 17.1. REPARTITION DE L'EFFECTIF

La répartition géographique et par activité de l'effectif au 31 décembre 2015 est la suivante :

| | Conteneurs Maritimes | | Constructions Modulaires | | Barges Fluviales | | Wagons de Fret | | Services centraux | | TOTAL | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 |
| Europe | 23 | 15 | 611 | 543 | 9 | 13 | 50 | 34 | 34 | 39 | 727 | 644 |
| Asie | 10 | 11 | | | | | | | | | 10 | 7 |
| Afrique | | | 96 | 102 | | | | | | | 96 | 92 |
| Amériques | 8 | 4 | 40 | 31 | 1 | 1 | | | 3 | 3 | 52 | 24 |
| **TOTAL** | **41** | 30 | **747** | 676 | **10** | 14 | **50** | 34 | **37** | 42 | **885** | 796 |

### 17.2. PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS

Les principales participations des Gérants, des commandités et des mandataires sociaux sont présentées chapitre 18 page 68 du document de référence avec les participations d'Alexandre WALEWSKI (Président du Conseil de Surveillance), de Fabrice WALEWSKI (Gérant), de Raphaël WALEWSKI (Gérant), de la société Holding de Gestion et de Participation (commandité) et de la société Holding de Gestion et de Location (commandité).

Le tableau suivant présente l'ensemble de ces instruments financiers donnant accès au capital au 31 décembre 2015 et la part portée par les Gérants.

| Nature des instruments | Bons de souscription d'actions remboursables |
|---|---|
| Date de l'Assemblée Générale | 30/05/2005 |
| Date du Conseil de gérance | 02/07/2007 |
| Nombre total d'instruments financiers émis | 1 427 328 |
| Date d'attribution | na |
| Date d'achat | 08/03/2007 |
| Nombre d'instruments financiers pouvant être exercés ou levés au 31/12/2015 par : | |
| - Fabrice WALEWSKI | |
| - Raphaël WALEWSKI | |
| - Alexandre WALEWSKI | |
| - 10 premiers salariés | 83 260 |
| - Autres (salariés / public) | 1 103 851 |
| Point de départ d'exercice des instruments | 08/03/2007 |
| Point de départ d'exercice des instruments bloqués | 08/09/2009 |
| Date d'expiration/échéance | 08/03/2016 |
| Prix d'émission | 0,44 € |
| Prix de souscription | 32,91€ (1) |
| Nombre d'instruments financiers souscrits | 32 072 |
| Nombre cumulé d'instruments financiers annulés ou caduques | 208 145 |
| Parité | 4 BSAR pour 1,096 action |
| **Nombre d'instruments financiers restant à exercer au 31/12/2015** | **1 187 111** |
| Capital potentiel en nombre d'actions | 325 268 |

(1) Le prix d'exercice correspond à 115 % du cours de bourse de clôture au moment de l'opération

Les bons de souscription d'actions ont été annulés le 8 mars 2016, date de leur expiration.

## 17.3. PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL

La société ne publie pas de bilan social.

Courant 2012, il a été mis en place un plan d'intéressement du personnel et accord de participation des salariés, pour toutes les entités françaises. Ces deux systèmes ne donnent pas droit à des actions du capital. En 2015, aucune participation ni intéressement n'ont été versés.

Certaines catégories de personnel (cadres, agents commerciaux) bénéficient de primes annuelles sur les performances établies sur une base individuelle.

# 18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

## 18.1. REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE

Il n'existe pas de catégorie d'actions ou de titres non représentatifs du capital. Il n'y a pas d'autocontrôle (détention de titres de TOUAX SCA par ses filiales). L'auto-détention (détention de titres de TOUAX SCA par TOUAX SCA) n'est pas significative (cf. paragraphe 18.4 actions auto-détenues).

**Répartition du capital et des droits de vote au 31 décembre 2015**

| Actionnaires | Nombre d'actions | % du capital | Nombre de droits de vote | % des droits de vote | dont actions à droit de vote double |
|---|---|---|---|---|---|
| Alexandre WALEWSKI | 551 822 | 9,38% | 551 829 | 7,99% | 14 |
| Société Holding de Gestion et de Location | 631 660 | 10,74% | 1 097 578 | 15,90% | 931 836 |
| Société Holding de Gestion et de Participation | 645 966 | 10,98% | 1 125 767 | 16,31% | 959 602 |
| **Total Groupe majoritaire** | **1 829 448** | **31,09%** | **2 775 174** | **40,20%** | **1 891 452** |
| Zenlor* | 306 535 | 5,21% | 306 535 | 4,44% | |
| Public - titres nominatifs | 126 973 | 2,16% | 201 046 | 2,91% | 148 146 |
| Public - titres au porteur | 3 620 826 | 61,54% | 3 620 826 | 52,45% | |
| **TOTAL** | **5 883 782** | **100,00%** | **6 903 581** | **100,00%** | **2 039 598** |

** à la connaissance de TOUAX*

TOUAX SCA est contrôlé par la famille WALEWSKI. Les sociétés Holding de Gestion et de Location, et Holding de Gestion et de Participation sont les deux commandités de TOUAX SCA et appartiennent respectivement en totalité à Raphaël et Fabrice WALEWSKI. Les Gérants ne sont pas actionnaires de TOUAX SCA.

Il est à noter qu'Alexandre, Fabrice, Raphaël WALEWSKI, la société Holding de Gestion et de Location et la société Holding de Gestion et de Participation agissent de concert et possèdent de concert 31,09 % de TOUAX SCA représentant 40,20 % des droits de vote au 31 décembre 2015.

En application de la loi de régulation bancaire et financière du 22 octobre 2010, le seuil déclencheur de l'obligation de dépôt d'un projet d'offre publique a été abaissé, le 1er février 2011, du tiers à 30 % du capital et des droits de vote. Une clause dite de « grand-père » bénéficie sans limite de durée aux actionnaires dont la rétention se situait entre 30 % et un tiers au 1er janvier 2010 : ces actionnaires se verront appliquer l'ancien seuil d'offre publique obligatoire (33,33 %) tant que leur participation demeurera comprise entre ces deux seuils (article 234-11, alinéa 1er du Règlement Général de l'AMF).

Au cas particulier, le concert familial WALEWSKI constitué par Alexandre WALEWSKI, la société Holding de Gestion et de Location et la société Holding de Gestion et de Participation, détenteur au 1er janvier 2010, d'une participation en capital comprise entre 30 % et 33,33 % (en l'occurrence 31,13 % du capital représentant 35,75 % en droits de vote à cette date) est concerné par les dispositions de l'article 234-11 alinéa 1er du règlement général de l'AMF pour sa détention en capital et a fait à cet égard une déclaration de participation à l'AMF publiée le 18 juillet 2011 dans l'avis n°211C1275.

En d'autres termes, un franchissement du seuil du tiers en capital par le concert placerait celui-ci dans l'obligation de déposer un projet d'offre publique obligatoire.

Par une déclaration en date du 8 juillet 2015, la société SOFINA a déclaré avoir franchi à la baisse les seuils de 25 % et 20 % des droits de vote pour atteindre 19,17 % des droits de vote de TOUAX SCA, SOFINA détenant 22,37 % du capital.

Le concert WALEWSKI, composé d'Alexandre WALEWSKI, de la société Holding de Gestion et de Location et de la société Holding de Gestion et de Participation a accru sa participation en droits de vote, initialement comprise entre 30 % et 50 %, de plus de 1 % sur moins de douze mois consécutifs, ce qui est générateur d'une obligation d'offre publique en application de l'article 234-5 du règlement général. Par une décision de l'Autorité des Marchés Financiers en date du 2 septembre 2015, celle-ci a accordé une dérogation au concert Walewski, au dépôt obligatoire d'un projet d'offre publique, celui-ci résultant d'une diminution du nombre de droits de vote de la société TOUAX SCA à laquelle les demandeurs n'étaient pas à l'origine.

Par une déclaration en date du 17 septembre 2015, la société Holding de Gestion et de Location ainsi que la société Holding de Gestion et de Participation ont respectivement indiqué avoir franchi à la hausse le seuil de 15 % des droits de vote de TOUAX SCA. Ces franchissements de seuils résultent d'une diminution du nombre total de droits de vote de la société TOUAX SCA par suite de la mise au porteur d'actions TOUAX SCA auxquelles étaient préalablement attachés des droits de vote double. À cette occasion, le concert composé de M. Alexandre WALEWSKI et des sociétés SHGP et SHGL n'a franchi aucun seuil.

Par une déclaration en date du 14 octobre 2015, la société SOFINA a déclaré avoir franchi à la baisse le seuil de 20 % du capital pour atteindre 18,39 % du capital de TOUAX SCA, SOFINA détenant 15,67 % des droits de vote.

Par une déclaration en date du 18 décembre 2015, la société SOFINA a déclaré avoir franchi à la baisse les seuils de 15 %, 10 % et 5 % à la fois du capital et des droits de vote, SOFINA déclarant 4,67 % du capital de TOUAX SCA et 3,98 % des droits de vote.

Par une déclaration en date du 22 décembre 2015, la société ZENLOR a déclaré avoir franchi à la hausse le seuil de 5 % du capital pour atteindre 5,21 % du capital de TOUAX SCA et 4,44 % des droits de vote.

Par une déclaration en date du 11 avril 2016, la société QUAERO CAPITAL, pour le compte du fonds Argos Funds, a déclaré avoir franchi à la hausse le seuil de 5 % du capital pour atteindre 5,02 % du capital de TOUAX SCA et 4,32 % des droits de vote.

À la connaissance de TOUAX, il n'existe aucun actionnaire détenant plus de 5 % du capital social ou des droits de vote qui ne soit pas mentionné dans le présent paragraphe.

Les différents types de droit de vote sont décrits au paragraphe 18.2 ci-dessous.

**Ventilation des titres**

Au 31 décembre 2015, 33,3 % de l'ensemble des titres émis par TOUAX SCA sont nominatifs, le solde étant des actions aux porteurs. 94,2 % des titres nominatifs sont détenus par des actionnaires non-résidents français.

**Nombre d'actionnaires**

La société ne demande pas régulièrement d'étude sur les Titres aux Porteurs Identifiables (TPI) et ne connaît donc pas le nombre exact d'actionnaires. Au 31 décembre 2015, il y avait 55 actionnaires inscrits à titres nominatifs. Lors de la dernière Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015, le Président de séance a reçu 9 pouvoirs, 23 actionnaires ont donné pouvoir à une personne désignée ou ont voté par correspondance et 29 actionnaires étaient présents, les associés commandités étaient également présents.

**Pacte d'actionnaires**

Il n'existe pas de convention, prévoyant des conditions préférentielles de cession ou d'acquisition d'actions, susceptible d'être transmise à l'Autorité des Marchés Financiers.

**Évolution de l'actionnariat**

| Actionnaires | 31/12/2015 | | 31/12/2014 | | 31/12/2013 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Capital %* | Droits de vote %* | Capital %* | Droits de vote %* | Capital %* | Droits de vote %* |
| Alexandre WALEWSKI | 9,38% | 7,99% | 9,38% | 7,46% | 9,38% | 8,67% |
| Société Holding de Gestion et de Location | 10,74% | 15,90% | 10,74% | 14,81% | 10,74% | 13,60% |
| Société Holding de Gestion et de Participation | 10,98% | 16,31% | 10,98% | 15,21% | 10,98% | 13,84% |
| **Total concert Walewski** | **31,09%** | **40,20%** | **31,09%** | **37,48%** | **31,09%** | **36,11%** |
| Auto détention | 0,22% | 0,19% | 0,12% | 0,09% | 0,06% | 0,05% |
| SOFINA | | | 23,22% | 25,96% | 23,22% | 21,46% |
| Zenlor | 5,21% | 4,44% | | | | |
| Public (nominatif et porteur) | 63,48% | 55,17% | 45,57% | 36,47% | 45,63% | 42,38% |
| **TOTAL** | **100,00%** | **100,00%** | **100,00%** | **100,00%** | **100,00%** | **100,00%** |

* à la connaissance de TOUAX

La société TOUAX SCA n'a aucun plan d'actionnariat salarié.

## 18.2. LES DIFFERENTS DROITS DE VOTE

**Droits de vote double**

Un droit de vote double est conféré aux actions détenues sous la forme nominative depuis cinq ans au moins par un même actionnaire. Par ailleurs, les actions gratuites attribuées en raison d'actions anciennes assorties d'un droit de vote double bénéficient d'un droit de vote double. Cette disposition est statutaire.

**Limitation des droits de vote**

Les actions de la société ne sont assorties d'aucune limitation des droits de vote à l'exception des cas prévus par la loi.

## 18.3. DESCRIPTION DE LA NATURE DU CONTROLE

Le Groupe TOUAX est une société en commandite par actions qui par nature est contrôlée par les associés commandités. Les deux associés commandités sont les sociétés Holding de Gestion et de Participation et Holding de Gestion et de Location. Ces deux sociétés appartiennent respectivement à Fabrice et Raphaël WALEWSKI.

Par ailleurs, Alexandre WALEWSKI, Fabrice WALEWSKI, Raphaël WALEWSKI, la société Holding de Gestion et de Participation et la société Holding de Gestion et de Location agissent de concert en 2015 et ce depuis 2005. Ce concert est un concert de fait qui a été constaté en 2005 à l'occasion de la transformation de la société en commandite par actions. Au total, ce concert détient, au 31 décembre 2015, 31,09 % des actions et 40,20 % des droits de vote.

Un changement de contrôle implique, en conséquence, un changement dans la composition tant des commandités que des commanditaires.

Le Conseil de Surveillance assure le contrôle permanent de la gestion des Gérants mais ne peut pas intervenir dans la gestion de la société.

Le Groupe s'attache à respecter les règles de gouvernance recommandées par le Code Middlenext et va même au-delà avec une majorité de membres indépendants au sein du Conseil de Surveillance.

Les associés commandités ne peuvent participer au vote en assemblée générale sur la désignation des membres du Conseil de Surveillance.

Enfin, le Conseil de Surveillance fait un rapport sur la conduite des affaires sociales et sur les comptes de l'exercice à l'Assemblée Générale.

## 18.4. ACTIONS AUTO DETENUES

Au 31 décembre 2015, la société détenait 12 831 de ses propres actions, soit 0,22 % du capital. Ces actions ont été acquises suite au programme de rachat décidé par l'Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 en vue de :

- assurer l'animation du marché et la liquidité de l'action TOUAX SCA au travers d'un contrat de liquidité conforme à la charte déontologique reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers conclu avec un prestataire de services d'investissement ;
- consentir des options d'achats et/ou attribuer gratuitement des actions au profit des salariés ou des dirigeants du Groupe TOUAX ;
- consentir la couverture de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution d'actions de la société dans le cadre réglementaire en vigueur ;
- conserver les actions achetées et les remettre ultérieurement à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe, étant précisé que les actions acquises à cet effet ne peuvent excéder 5 % du capital de la société ;
- procéder à leur annulation.

Au cours de l'exercice 2015, il a été acheté 94 560 actions et vendu 88 594 actions au titre du contrat de liquidité avec pour seul objectif d'animer le marché et d'assurer la liquidité du titre TOUAX.

Le tableau de déclaration synthétique se présente de la façon suivante :

| Déclaration par TOUAX SCA des opérations réalisées sur ses propres titres au 29 février 2016 | |
|---|---|
| Pourcentage de capital auto détenu de manière directe et indirecte | 0,14% |
| Nombre d'actions annulées au cours des 24 derniers mois | |
| Nombre de titres détenus en portefeuille | 8 217 |
| Valeur comptable du portefeuille (€) | 69 406,14 |
| Valeur de marché du portefeuille (€) | 73 459,98 |

Les titres d'autocontrôle détenus par le Groupe sont enregistrés à leur coût d'acquisition en diminution des capitaux propres. Les produits de cession de ces titres sont imputés directement en augmentation des capitaux propres, de sorte que les plus ou moins-values n'affectent pas le résultat consolidé conformément aux normes comptables.

Le descriptif du programme de rachat d'actions soumis pour autorisation de l'Assemblée Générale du 9 juin 2016 est détaillé dans le rapport de gestion paragraphe 26.1 page 140.

**Contrat de liquidité**

Un contrat d'animation a été conclu entre TOUAX SCA et GILBERT DUPONT le 17 octobre 2005. Un compte de liquidité a été constitué pour réaliser des transactions en vue de favoriser la liquidité du titre TOUAX.

**Gestion des titres – actionnaires nominatifs purs et administrés**

CM-CIC Securities assure le service des titres de TOUAX SCA. Le service des titres consiste à tenir la liste des nominatifs purs et administrés et à prendre en charge toutes les formalités consécutives à la vie des titres. Pour tout renseignement à ce sujet il est possible de contacter CM-CIC Market Solutions - 6, avenue de Provence – 75009 PARIS.

# 19. OPERATIONS AVEC DES APPARENTES

Il n'existe pas d'opérations significatives conclues par le Groupe avec des parties liées autres que celles développées dans l'annexe des comptes consolidés paragraphe 20.1 note 30 page 115 (cf. rapport des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés, paragraphe 20.4.3 page 132).

# 20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR

## 20.1. COMPTES CONSOLIDES

Les comptes consolidés de la société TOUAX SCA sont présentés selon les normes comptables internationales (International Financial Reporting Standards – IFRS).

| Compte de résultat consolidé, présenté par fonction au 31 décembre<br>note n° *(En milliers d'euros)* | | 2015 | 2014* |
|---|---|---|---|
| | Chiffre d'affaires locatif | 224 975 | 206 189 |
| | Ventes de matériel | 123 265 | 172 502 |
| | **CHIFFRE D'AFFAIRES** | **348 240** | **378 691** |
| | Plus values de cession | 172 | 172 |
| 4 | **Produits des activités ordinaires** | **348 412** | **378 863** |
| | Coût des ventes | (105 913) | (157 363) |
| | Dépenses opérationnelles | (116 715) | (97 859) |
| | Frais généraux et administratifs | (29 083) | (28 718) |
| | **MARGE BRUTE D'EXPLOITATION ( EBITDAR )** | **96 701** | **94 923** |
| 9 | Amortissements et pertes de valeur | (46 988) | (36 013) |
| | **RÉSULTAT D'EXPLOITATION avant distribution aux investisseurs** | **49 713** | **58 910** |
| 10 | Distribution nette aux investisseurs | (60 474) | (54 946) |
| | **RÉSULTAT OPERATIONNEL COURANT** | **(10 761)** | **3 964** |
| 11 | Autres produits & charges opérationnels | (2 359) | 134 |
| | **RÉSULTAT OPERATIONNEL** | **(13 120)** | **4 098** |
| | Produit de trésorerie et d'équivalent de trésorerie | 164 | 205 |
| | Coût de l'endettement financier brut | (15 706) | (17 509) |
| | **Coût de l'endettement financier net** | **(15 542)** | **(17 304)** |
| | Autres produits et charges financiers | 160 | (421) |
| 12 | **RÉSULTAT FINANCIER** | **(15 382)** | **(17 725)** |
| | Quote-part de résultat dans les entreprises associées | 117 | |
| | **RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS** | **(28 385)** | **(13 627)** |
| 13 | Impôt sur les bénéfices | 1 372 | 423 |
| | **RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES** | **(27 013)** | **(13 204)** |
| | Résultat des activités abandonnées | | |
| | **RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ DE L'ENSEMBLE** | **(27 013)** | **(13 204)** |
| | | | |
| | **Dont part attribuable aux:** | | |
| | - Participation ne donnant pas le contrôle (intérêts minoritaires) | 3 058 | 283 |
| | - Propriétaires de la société mère du Groupe | **(23 955)** | **(12 921)** |
| 14 | **Résultat net par action (euro)** | **(4,08)** | **(2,20)** |
| 14 | **Résultat net dilué par action (euro)** | **(4,08)** | **(2,20)** |

*(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».*

| Compte de résultat consolidé, présenté par nature au 31 décembre<br>note n° *(en milliers d'euros)* | | 2015 | 2014* |
|---|---|---|---|
| | **CHIFFRE D'AFFAIRES** | **348 240** | **378 691** |
| | Plus values de cession | 172 | 172 |
| 4 | **Produits des activités ordinaires** | **348 412** | **378 863** |
| 5 | Achats et autres charges externes | (210 221) | (253 064) |
| 6 | Charges de personnel | (35 051) | (32 316) |
| 7 | Autres produits & charges d'exploitation | (842) | (5 241) |
| | **EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION** | **102 298** | **88 242** |
| 8 | Provisions d'exploitation | (5 597) | 6 681 |
| | **MARGE BRUTE D'EXPLOITATION (EBITDAR)** | **96 701** | **94 923** |
| 9 | Amortissements et pertes de valeur | (46 988) | (36 013) |
| | **RÉSULTAT D'EXPLOITATION avant distribution aux investisseurs** | **49 713** | **58 910** |
| 10 | Distribution nette aux investisseurs | (60 474) | (54 946) |
| | **RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT** | **(10 761)** | **3 964** |
| 11 | Autres produits & charges opérationnels | (2 359) | 134 |
| | **RÉSULTAT OPÉRATIONNEL** | **(13 120)** | **4 098** |
| | Produit de trésorerie et d'équivalent de trésorerie | 164 | 205 |
| | Coût de l'endettement financier brut | (15 706) | (17 509) |
| | **Coût de l'endettement financier net** | **(15 542)** | **(17 304)** |
| | Autres produits et charges financiers | 160 | (421) |
| 12 | **RÉSULTAT FINANCIER** | **(15 382)** | **(17 725)** |
| | Quote-part dans les entreprises associées | 117 | |
| | **RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS** | **(28 385)** | **(13 627)** |
| 13 | Impôt sur les bénéfices | 1 372 | 423 |
| | **RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES** | **(27 013)** | **(13 204)** |
| | Résultat des activités abandonnées | | |
| | **RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ DE L'ENSEMBLE** | **(27 013)** | **(13 204)** |
| | | | |
| | **Dont part attribuable aux:** | | |
| | - Participation ne donnant pas le contrôle (intérêts minoritaires) | 3 058 | 283 |
| | - Propriétaires de la société mère du Groupe | **(23 955)** | **(12 921)** |
| 14 | **Résultat net par action (euro)** | **(4,08)** | **(2,20)** |
| 14 | **Résultat net dilué par action (euro)** | **(4,08)** | **(2,20)** |

(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».

| Etat du résultat global de la période<br>*(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014* |
|---|---|---|
| **Profit (perte) de l'exercice** | **(27 013)** | **(13 204)** |
| **Autres éléments du résultat global, nets d'impôts** | | |
| Ecarts de conversion | 8 306 | 10 085 |
| Ecarts de conversion sur investissement net dans les filiales | 508 | 147 |
| Gains et pertes réalisés sur les instruments de couverture de flux de trésorerie (part efficace) | (281) | 756 |
| Impôts sur les éléments du revenu global | 55 | (23) |
| **Total des éléments susceptibles d'être reclassés ultérieurement en résultat** | **8 587** | **10 965** |
| dont Participations ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | (54) | 930 |
| dont Propriétaires de la société mère du Groupe | 8 641 | 10 035 |
| **Résultat Net de l'exercice attribuable aux :** | | |
| dont Participations ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | (3 058) | (283) |
| dont Propriétaires de la société mère du Groupe | (23 955) | (12 921) |
| | **(27 013)** | **(13 204)** |
| dont Participations ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | (3 112) | 647 |
| dont Propriétaires de la société mère du Groupe | (15 314) | (2 886) |
| **RESULTAT GLOBAL** | **(18 426)** | **(2 239)** |

(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».

| Bilan consolidé au 31 décembre | | | |
|---|---|---|---|
| note n° | *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014* |
| | **ACTIF** | | |
| 15 | Goodwill | 29 208 | 28 725 |
| 16 | Immobilisations incorporelles | 1 106 | 1 126 |
| 17 | Immobilisations corporelles | 483 038 | 504 590 |
| 18 | Actifs financiers à long terme | 4 093 | 2 706 |
| 18 | Participation dans les entreprises associées | 2 867 | |
| 18 | Autres actifs non courants | 3 248 | 4 810 |
| 13 | Impôts différés actifs | 269 | 50 |
| | **TOTAL actifs non courants** | **523 829** | **542 007** |
| 19 | Stocks et en-cours | 54 623 | 36 749 |
| 20 | Clients et comptes rattachés | 50 849 | 50 717 |
| 21 | Autres actifs courants | 13 460 | 15 170 |
| 22 | Trésorerie et équivalents | 46 745 | 79 917 |
| | **TOTAL actifs courants** | **165 677** | **182 553** |
| | | | |
| | **TOTAL DE L'ACTIF** | **689 506** | **724 560** |
| | | | |
| | **PASSIF** | | |
| | Capital social | 47 070 | 47 070 |
| | Capital hybride | 50 161 | 50 161 |
| | Réserves | 69 537 | 78 473 |
| | Résultat de l'exercice, part du groupe | (23 955) | (12 921) |
| | **Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère du Groupe** | **142 813** | **162 783** |
| | Participation ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | 19 965 | 21 909 |
| 24 | **Capitaux propres de l'ensemble** | **162 778** | **184 692** |
| 23 | Emprunts et passifs financiers | 331 854 | 313 191 |
| 13 | Impôts différés passifs | 7 461 | 9 911 |
| 26 | Indemnités de départ en retraite et assimilés | 410 | 266 |
| 27 | Autres passifs long terme | 3 105 | 1 508 |
| | **TOTAL passifs non courants** | **342 830** | **324 876** |
| 25 | Provisions | 2 706 | 1 173 |
| 23 | Emprunts et concours bancaires courants | 69 390 | 125 915 |
| 23 | Dettes fournisseurs | 32 395 | 28 249 |
| 28 | Autres passifs courants | 79 407 | 59 655 |
| | **TOTAL passifs courants** | **183 898** | **214992** |
| | | | |
| | **TOTAL DU PASSIF** | **689 506** | **724 560** |

(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».

**Variation des capitaux propres consolidés**

| *(en milliers d'euros)* | Capital social (2) | Primes (2) | Réserves consolidées | Réserves de conversion | Variation juste valeurs des dérivés (swaps) (1) | Résultat global de la période | Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère | Participation ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | TOTAL capitaux propres |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Situation AU 1er JANVIER 2014*** | **47 070** | **32 228** | **99 829** | **(6 260)** | **(548)** | **(15 303)** | **157 016** | **27 549** | **184 565** |
| Produits (charges) comptabilisés directement en capitaux propres | | | | 9 668 | 367 | | **10 035** | 929 | **10 964** |
| Résultat de la période | | | | | | (12 921) | **(12 921)** | (283) | **(13 204)** |
| **TOTAL des charges et produits comptabilisés** | | | | **9 668** | **367** | **(12 921)** | **(2 886)** | **646** | **(2 240)** |
| Remboursement de capitaux propres | | | | | | | | (4 178) | **(4 178)** |
| Rachat BSA | | | | | | | | | |
| Rémunération statutaire des commandités | | | (509) | | | | **(509)** | | **(509)** |
| Affectation du Résultat net global 2013 | | | (15 303) | | | 15 303 | | | |
| Dividendes | | | (5 858) | | | | **(5 858)** | (2 108) | **(7 966)** |
| Emission Capital Hybride | | | 19 182 | | | | **19 182** | | **19 182** |
| Coupon capital Hybride | | | (4 060) | | | | **(4 060)** | | **(4 060)** |
| Variation du périmètre | | | (2) | | | | **(2)** | | **(2)** |
| Divers | | | (27) | | | | **(27)** | | **(27)** |
| Titres d'autocontrôle | | | (73) | | | | **(73)** | | **(73)** |
| **AU 31 DECEMBRE 2014*** | **47 070** | **32 228** | **93 178** | **3 408** | **(181)** | **(12 921)** | **162 783** | **21 909** | **184 692** |
| **Situation AU 1er JANVIER 2015** | **47 070** | **32 228** | **93 178** | **3 408** | **(181)** | **(12 921)** | **162 783** | **21 909** | **184 692** |
| Produits (charges) comptabilisés directement en capitaux propres | | | | 8 681 | (40) | | **8 641** | (54) | **8 587** |
| Résultat de la période | | | | | | (23 955) | **(23 955)** | (3 058) | **(27 013)** |
| **TOTAL des charges et produits comptabilisés** | | | | **8 681** | **(40)** | **(23 955)** | **(15 314)** | **(3 112)** | **(18 426)** |
| Agmentation de capital | | | | | | | | 1 586 | **1 586** |
| Remboursement de capitaux propres | | | | | | | | (3 223) | **(3 223)** |
| Rémunération statutaire des commandités | | | (400) | | | | **(400)** | | **(400)** |
| Affectation du Résultat net global 2014 | | | (12 921) | | | 12 921 | | | |
| Dividendes | | | | | | | | (350) | **(350)** |
| Emission Capital Hybride | | | | | | | | 2 967 | **2 967** |
| Coupon capital Hybride | | | (4 039) | | | | **(4 039)** | | **(4 039)** |
| Variation du périmètre | | | | | | | | 188 | **188** |
| Divers | | | (132) | | | | **(132)** | | **(132)** |
| Titres d'autocontrôle | | | (85) | | | | **(85)** | | **(85)** |
| **AU 31 DECEMBRE 2015** | **47 070** | **32 228** | **75 602** | **12 089** | **(221)** | **(23 955)** | **142 813** | **19 965** | **162 778** |

(1)La part efficace de la couverture de flux trésorerie sur instruments de taux est comptabilisée dans les capitaux propres.
(2) Y compris l'exercice de BSAR et de stock-options.

(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».

| Tableau des flux de trésorerie consolidé au 31 décembre *(en milliers d'euros)* | | 2015 | 2014* |
|---|---|---|---|
| | Résultat net consolidé (y compris intérêts minoritaires) | (27 013) | (13 204) |
| | Quote-part de résultat consolidé d'entreprises associées | (117) | |
| | Amortissements et provisions | 49 073 | 35 085 |
| | Variation des impôts différés | (2 803) | (1 622) |
| | Plus & moins values de cession d'immobilisations | (3 752) | (6 736) |
| | Autres produits et charges sans incidence de trésorerie | 74 | 208 |
| | **Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net & impôt** | **15 462** | **13 731** |
| | Coût de l'endettement financier net | 15 614 | 17 304 |
| | Charge d'impôt courant | 1 433 | 1 199 |
| | **Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net & impôt** | **32 509** | **32 234** |
| | Charge d'impôt courant | (1 433) | (1 199) |
| A | Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité hors variations de stock | 19 152 | 12 452 |
| B | Variation de stock | (30 210) | 3 636 |
| C | Variation du besoin en fonds de roulement d'investissement | 17 604 | (16 079) |
| | Acquisition d'actifs destinés à la location | (22 196) | (20 467) |
| | Produit de cession des actifs | 25 021 | 44 609 |
| | Impact net des locations financements accordées aux clients | 1 178 | 1 896 |
| | Sous-total | (8 603) | 13 595 |
| | **I - FLUX DE TRÉSORERIE GÉNÉRÉS PAR LES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES** | **41 625** | **57 082** |
| | **Opérations d'investissement** | | |
| | Acquisition d'immobilisations incorporelles & corporelles | (1 829) | (1 629) |
| | Acquisition d'immobilisation financières | (2 750) | |
| | Variation nette des des prêts et avances consentis | (1 438) | (194) |
| | Produits de cessions des actifs | 192 | 1 494 |
| | Incidence des variations de périmètre | | |
| | **II - FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT** | **(5 825)** | **(329)** |
| | **Opérations de financement** | | |
| | Encaissements liés aux nouveaux emprunts | 46 011 | 35 364 |
| | Remboursements d'emprunts | (87 841) | (60 581) |
| | **Variation nette des dettes financières** | **(41 830)** | **(25 217)** |
| | Augmentation nette des capitaux propres | 1 385 | 15 001 |
| | Coût de l'endettement financier net | (15 614) | (17 304) |
| | Distribution de dividendes aux actionnaires de TOUAX SCA | (2 938) | (2 919) |
| | Distribution de dividendes aux minoritaires | (350) | (2 108) |
| | Rémunération statutaire des commandités | (400) | (509) |
| | Paiement coupons capital Hybride | (4 039) | (4 060) |
| | Cession (acq.) nette BSA | | |
| | Cession (acq.) nette actions propres | (85) | (77) |
| | **III - FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT** | **(63 871)** | **(37 193)** |
| | Incidence des variations des cours des devises | 2 795 | 3 862 |
| | **IV - FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX VARIATIONS DE CHANGE** | **2 795** | **3 862** |
| | **VARIATION DE LA TRÉSORERIE NETTE (I) + (II) + (III) + (IV)** | **(25 276)** | **23 422** |
| | **Analyse de la variation de trésorerie** | | |
| | Trésorerie en début d'exercice | 70 179 | 46 757 |
| | **Trésorerie en fin d'exercice** | **44 903** | **70 179** |
| | **VARIATION DE LA TRÉSORERIE NETTE** | **(25 276)** | **23 422** |

(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».

| | *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|---|
| | Diminution / (Augmentation) des stocks et en-cours | (30 210) | 3 636 |
| **B** | **Variation de stocks** | (30 210) | 3 636 |
| | Diminution / (Augmentation) des clients et comptes rattachés | 2 854 | 204 |
| | Diminution / (Augmentation) des autres actifs courants | 4 762 | 2 570 |
| | (Diminution )/ Augmentation des dettes fournisseurs | 3 277 | (643) |
| | (Diminution)/ Augmentation des autres dettes | 8 260 | 10 321 |
| **A** | **Variation du BFR lié à l'activité hors variation de stock** | **19 152** | **12 452** |
| | Diminution / (Augmentation) des créances / immobilisations & rattachés | 11 | (7) |
| | (Diminution)/ Augmentation des dettes / immobilisations & rattachés | 17 593 | (16 072) |
| **C** | **Variation du BFR d'investissement** | **17 604** | **(16 079)** |

La variation nette de trésorerie présentée dans le tableau de flux correspond à la variation de la trésorerie et équivalents figurant au bilan diminué des concours bancaires courants. Le montant des concours bancaires courants au 31 décembre 2015 s'élève à 1,8 million d'euros.

Les flux de trésorerie liés aux opérations de financement présentent un versement de dividendes de 2,9 millions d'euros alors que le tableau de variation des capitaux propres n'en fait pas état, cette somme étant affectée à l'exercice précédent en tant qu'acompte sur dividendes.

Selon l'amendement de IAS 7 : *« les versements de trésorerie pour fabriquer ou acquérir des actifs détenus en vue de la location à d'autres puis détenus par la suite en vue de la vente, tels que décrits au paragraphe 68A de IAS 16 « immobilisations corporelles », sont des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. Les encaissements en numéraire issus des locations et des ventes ultérieures de tels actifs sont également des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles ».*

Ainsi, conformément aux normes IFRS, le tableau des flux de trésorerie présente les investissements du Groupe en matériels de location et les produits de cession de ces matériels dans les flux opérationnels au lieu des flux d'investissements. De la même façon, les remboursements des créances de location financement sont présentés dans les flux opérationnels au lieu des flux d'investissements.

# NOTES AUX ETATS FINANCIERS CONSOLIDES

## ANNEXE AUX COMPTES CONSOLIDES

### *Faits significatifs et événements post-clôture*

- **Événements significatifs**

TOUAX SCA (« Touax ») a lancé le 2 juillet 2015 une émission d'Obligations à option de Remboursement en Numéraire et/ou en Actions Nouvelles et/ou Existantes (ORNANE) à échéance 10 juillet 2020 (les « Obligations ») d'un montant nominal initial d'environ 20 millions d'euros. L'émission ayant été sursouscrite, le montant nominal de celle-ci a été porté à environ 23 millions d'euros suite à l'exercice en totalité de la clause d'extension par la Société en accord avec les Coordinateurs Globaux et Chefs de File Associés.

TOUAX réalise le refinancement pour 67,5 millions d'euros de lignes de crédit corporate. Ce financement, à échéance 2019, se compose d'une ligne revolver et d'un crédit amortissable à terme. Ces nouvelles lignes ont été l'occasion pour TOUAX d'ajuster ses covenants financiers plus adaptés à son activité de location d'actifs tangibles (loan to value, gearing global, interest coverage ratio et minimum EBITDA).

La filiale TOUAX Rail Ltd. a pris en gestion une flotte d'environ 2 000 wagons en Europe, précédemment détenus par GE Rail Services GmbH, GE Capital Rail Services Limited et GE Capital Rail Limited. Cette transaction renforce la position de Touax Rail Ltd en Europe avec une flotte d'environ 10 500 wagons (plates-formes). Cette opération porte sur des wagons de fret, lesquels sont complémentaires des wagons déjà gérés par TOUAX, et qui comprennent notamment des wagons-trémies pour le transport d'agrégats, des wagons pour le transport de bobines d'acier, des wagons intermodaux pour les conteneurs et les remorques routières, des wagons tombereaux ainsi que des wagons à parois coulissantes pour le transport de produits palettisés. TOUAX Rail Limited agira aussi en tant qu'entité en charge de la maintenance certifiée. Les wagons sont acquis et financés par un consortium d'investisseurs, au travers de la société TRF3. Le financement de la dette d'acquisition a été octroyé par ING Bank NV et DVB Bank SE agissant comme arrangeurs mandatés ainsi qu'ING Bank en tant qu'agent et agent des sûretés.

- **Événements post-clôture**

Neant

## NOTE 1. PRINCIPES ET METHODES COMPTABLES

### note 1.1. BASES DE PREPARATION ET DE PRESENTATION DES COMPTES ANNUELS DU 31 DECEMBRE 2015

**Approbation des comptes**

Les comptes annuels du 31 décembre 2015 ainsi que les notes y afférentes ont été arrêtés par le Conseil de gérance de TOUAX SCA le 23 mars 2016 et présentés au Conseil de Surveillance le 24 mars 2016.

**Règles et méthodes comptables**

En application du règlement n°1606/2002 adopté le 19 juillet 2002 par le Parlement européen et le Conseil européen, les états financiers consolidés du Groupe TOUAX de l'exercice 2015 sont préparés en conformité avec le référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards) publié par l'IASB (International Accounting Standards Board) au 31 décembre 2015 et tel qu'adopté dans l'Union Européenne à la date de clôture des comptes.

**Changement de présentation**

Néant.

**Nouvelles normes, amendements et interprétations adoptés par l'Union Européenne et d'application obligatoire à compter du 1er janvier 2015**

Les nouvelles normes et interprétations applicables, de façon obligatoire, à compter du 1er janvier 2015, concernent principalement l'interprétation IFRIC 21 « Droits ou taxes ».

L'interprétation IFRIC 21 « Droits ou taxes » précise les modalités de reconnaissance, au passif du bilan consolidé, des impôts et taxes entrant dans le champ d'application de la norme IAS 37 « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels ». Elle précise notamment les rythmes de comptabilisation qu'il convient d'appliquer à ces prélèvements et se fonde généralement pour cela sur leur fait générateur légal.

Au niveau du Groupe, l'application de cette interprétation s'est principalement traduite par la modification, à chaque arrêté intermédiaire, du rythme de reconnaissance en résultat de deux taxes en vigueur en France et auparavant constatées prorata temporis : la taxe foncière, la contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S).

Les impacts d'IFRIC 21 sur le bilan consolidé du 31 décembre 2014 sont peu significatifs (diminution des réserves consolidées de l'ordre de 136 milliers d'euros après impôts).

**Normes et interprétations adoptées par l'IASB mais non encore applicables au 31 décembre 2015**

Le Groupe n'a anticipé aucune des nouvelles normes et interprétations mentionnées ci-après qui pourraient le concerner et dont l'application n'est pas obligatoire au 1er janvier 2015 :

- IFRS 15 « Produits des activités ordinaires obtenus de contrats conclus avec des clients » ;
- IFRS 9 « Instruments financiers » ;
- Amendements à IAS 16 et IAS 38 « Éclaircissements sur les modes d'amortissement acceptables » ;
- Amendements à IFRS 11 « Comptabilisation des acquisitions d'intérêts dans des activités conjointes » ;
- Amendements à IAS 1 « Amélioration des informations à fournir en annexe » ;
- Amendements à IAS 19 « Régimes à prestations définies, cotisations des membres du personnel » ;
- Améliorations annuelles, cycles 2010-2012 et 2012-2014.

Le Groupe est néanmoins en cours d'analyse sur les conséquences pratiques de ces nouveaux textes et des effets de leur application dans ses comptes futurs. Les analyses seront finalisées en 2016.

**Principes généraux d'évaluation**

## note 1.2. RECOURS A DES ESTIMATIONS

L'établissement d'états financiers dans le référentiel IFRS conduit la direction à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses qui affectent la valeur comptable de certains éléments d'actifs et de passifs, de produits et de charges, ainsi que les informations données dans certaines notes de l'annexe.

Ces hypothèses ayant par nature un caractère incertain, les réalisations pourront s'écarter de ces estimations. Le Groupe revoit régulièrement ses estimations et appréciations de manière à prendre en compte l'expérience passée et à intégrer les facteurs jugés pertinents au regard des conditions économiques.

Les comptes et informations sujets à des estimations significatives concernent notamment l'évaluation des pertes de valeur éventuelles des immobilisations corporelles, et la valorisation des goodwills, des actifs financiers, des instruments financiers dérivés, des stocks et en-cours, des provisions pour risques et charges et des impôts différés.

## note 1.3. METHODES DE CONSOLIDATION

Le Groupe applique, à compter du 1er janvier 2014, les nouvelles normes relatives au périmètre de consolidation IFRS 10, 11, 12 et IAS 28 amendée.

La **norme IFRS 10** « États financiers consolidés » remplace la norme IAS 27 ainsi que l'interprétation SIC 12 « Consolidation - Entités ad hoc » pour tous les aspects relatifs au contrôle et aux procédures de consolidation selon la méthode de l'intégration globale.

Elle redéfinit la notion de contrôle d'une entité sur la base de trois critères :
- le pouvoir sur l'entité, c'est-à-dire la capacité de diriger les activités qui ont le plus d'impacts sur sa rentabilité ;
- l'exposition aux rendements variables de l'entité, qui peuvent être positifs, sous forme de dividende ou de tout autre avantage économique, ou négatifs ;
- et la capacité d'exercer son pouvoir sur l'entité de manière à influer sur le montant des rendements obtenus.

Les sociétés dont le Groupe détient directement ou indirectement la majorité des droits de vote en assemblée générale, au Conseil d'administration ou au sein de l'organe de direction, lui conférant le pouvoir de diriger leurs politiques opérationnelles et financières, sont réputées contrôlées et consolidées selon la méthode de l'intégration globale.

**La norme IFRS 11** « Partenariats » remplace la norme IAS 31 pour tous les aspects relatifs à la comptabilisation des entités sous contrôle conjoint.

Le contrôle conjoint est établi lorsque les décisions concernant les activités pertinentes de l'entité requièrent le consentement unanime des parties partageant le contrôle.

D'après la norme, les partenariats sont classés en deux catégories (coentreprises et activités conjointes) selon la nature des droits et obligations détenus par chacune des parties. Cette classification est généralement établie par la forme légale du véhicule juridique employé pour porter le projet.

- une coentreprise (joint-venture) est un partenariat dans lequel les parties (coentrepreneurs) qui exercent un contrôle conjoint sur l'entité ont des droits sur l'actif net de celle-ci. Les coentreprises sont consolidées selon la méthode de la mise en équivalence.
- une activité conjointe (joint-operation) est un partenariat dans lequel les parties (coparticipants) ont des droits directs sur les actifs et des obligations directes au titre des passifs de l'entité. Chaque coparticipant comptabilise sa quote-part d'actifs, de passifs, de produits et de charges relative à ses intérêts dans l'activité conjointe.

**La norme IAS 28 amendée** définit la notion d'influence notable et décrit la méthode de la mise en équivalence applicable aux participations dans les entreprises associées et les coentreprises au sens d'IFRS 11. Les entreprises associées sont des entités sur lesquelles le Groupe exerce une influence notable. L'influence notable est présumée lorsque la participation du Groupe est supérieure ou égale à 20 %. Elle peut néanmoins être avérée dans des cas de pourcentages de détention inférieurs, notamment

lorsque le Groupe est représenté au Conseil d'administration ou dans tout organe de gouvernance équivalent, participant ainsi à l'élaboration des politiques opérationnelles et financières de l'entité ainsi qu'à ses orientations stratégiques.

La liste des sociétés retenues dans la consolidation figure ci-après dans la note 2.2.

Les transactions commerciales et financières ainsi que les profits internes réalisés entre les sociétés consolidées, sont éliminés.

## note 1.4. CONVERSION DES MONNAIES ETRANGERES

### note 1.4.1. CONVERSION DES ETATS FINANCIERS EN DEVISES DES FILIALES ETRANGERES

La monnaie de présentation du Groupe est l'euro.

La monnaie fonctionnelle des filiales est généralement la monnaie locale. Lorsque la majorité des transactions est effectuée dans une monnaie tierce, la monnaie de fonctionnement est cette monnaie tierce.

Les comptes des sociétés étrangères du Groupe sont établis dans leur monnaie fonctionnelle. Les comptes des sociétés étrangères sont convertis dans la monnaie de présentation du Groupe (euro) de la manière suivante :

- Les actifs et passifs des filiales étrangères sont convertis en euros au taux de change de clôture ;
- Les capitaux propres, maintenus au cours historique, sont convertis au cours de clôture ;
- Les comptes de résultat et flux de trésorerie sont convertis au taux de change moyen de la période ;
- Les pertes ou profits résultant de la conversion des états financiers des sociétés étrangères sont comptabilisés dans une réserve de conversion incluse dans les capitaux propres consolidés.

Les Goodwills dégagés lors de l'acquisition de sociétés étrangères sont comptabilisés dans la monnaie fonctionnelle de la société acquise. Ils sont par la suite convertis, au cours de clôture, dans la monnaie de présentation du Groupe. Les différences résultant de cette conversion sont comptabilisées dans les capitaux propres consolidés.

Parité : Devise = 1 euro

| Taux de change des principales devises | Taux de clôture | | Taux moyen | |
|---|---|---|---|---|
| | 2015 | 2014 | 2015 | 2014 |
| Franc suisse (CHF) | 1,0835 | 1,2024 | 1,0679 | 1,2146 |
| Couronne tchèque (CZK) | 27,023 | 27,7350 | 27,2792 | 27,5359 |
| Zloty polonais (PLN) | 4,2615 | 4,2623 | 4,1841 | 4,1842 |
| Dollar américain (USD) | 1,0887 | 1,2141 | 1,1095 | 1,3285 |
| Dirham marocain (MAD) | 10,812 | 11,002 | 10,8117 | 11,1598 |
| Real brésilien (BRL) | 4,3117 | 3,2207 | 3,7004 | 3,1211 |
| Livre Sterling (GBP) | 0,7339 | 0,7789 | 0,7258 | 0,8061 |
| Roupie indienne (INR) | 72,0215 | 76,719 | 71,1956 | 81,0406 |

### note 1.4.2. CONVERSION DES TRANSACTIONS EN DEVISES

Les opérations en devises étrangères réalisées par les sociétés consolidées sont converties dans leur monnaie fonctionnelle, aux taux de change en vigueur à la date de la transaction.

Les actifs et passifs monétaires en devises étrangères sont convertis aux cours de change à la date de clôture. Les écarts de change résultant de cette conversion (gains et pertes latents) sont comptabilisés en résultat financier.

Les différences de change relatives à un élément monétaire qui, en substance, fait partie intégrante de l'investissement net dans une filiale étrangère consolidée, sont inscrites dans les capitaux propres (dans le poste « réserves de conversion ») jusqu'à la cession ou la liquidation ou le remboursement de cet investissement net.

## note 1.5. COMPTABILISATION DES OPERATIONS DE TITRISATION D'ACTIFS ET DES SOCIETES D'ACTIFS

Dans le cadre de son activité de gestion pour compte de tiers, le Groupe participe au financement de sociétés d'actifs.

Ce type d'opérations permet au Groupe d'accroître sa capacité de loueur opérationnel, en faisant appel à des investisseurs extérieurs qui se portent acquéreurs des actifs nécessaires aux activités de location et de services du Groupe, et qui en assurent le financement.

**Analyse détaillée des opérations de titrisation d'actifs**

Dans le cas des entités ad hoc, les droits de vote n'ont pas d'incidence importante sur les rendements de l'entité parce qu'en général ils portent sur des décisions administratives, la gestion des activités étant souvent régie par des accords contractuels.

L'investisseur doit analyser ces accords contractuels pour apprécier s'il a le pouvoir sur l'entité. Quelques indicateurs selon IFRS 10 :

- L'objet et la structuration de l'entité : mode de prise de décision concernant les activités pertinentes, qui a la capacité de diriger les activités, qui reçoit les rendements de ces activités, qui supportent les risques ;
- Les droits conférés par les accords contractuels établis lors de la conception ;
- L'engagement pris par l'investisseur de s'assurer que l'exploitation réelle de l'entité est conforme à sa conception d'origine ;
- La relation entre l'investisseur et l'entité : dépendance managériale, technologique ou financière.

Les sociétés constituées dans le cadre des titrisations d'actifs ne sont pas consolidées dès lors que le Groupe ne dispose pas des pouvoirs de décision sur les activités pertinentes influant le rendement des entités concernées ou de leurs actifs.

### note 1.5.1. SRF I

SRF I a été créée dans le but d'investir dans des actifs et n'a pas été constituée pour les besoins opérationnels du Groupe. Cette société a acquis 100 % des titres de DV01 (Hongrie) et Dunavagon (Slovaquie). Ces sociétés détiennent respectivement 300 et 211 wagons.

Le Groupe TOUAX n'a pas le pouvoir de décision ou de gestion sur SRF I. Le conseil d'administration prend les décisions relatives à la stratégie sur la base des recommandations d'un comité consultatif de l'actionnaire majoritaire. Le Groupe TOUAX n'a pas par exemple le pouvoir de dissoudre l'entité, de transférer des activités à un tiers ou de faire des opérations sur le capital, l'ensemble des décisions du board doit être pris à l'unanimité.

La majorité des avantages liés à l'activité de SRF I reviendra à son actionnaire majoritaire. Le Groupe TOUAX bénéficie d'une commission de gestion pour la gestion des wagons pour le compte de SRF I. Le taux de la commission de gestion est un taux du marché et le Groupe engage en contrepartie des frais de gestion pour un montant très sensiblement équivalent.

En conséquence, le Groupe n'exerçant pas de contrôle sur SRF I au sens de IFRS 10 et IFRS 11, SRF I ne fait pas partie du périmètre de consolidation au 31 décembre 2015.

## note 1.6. GOODWILL

Le goodwill correspond, à la date d'acquisition, à la différence entre :

- la juste valeur de la contrepartie transférée, augmentée du montant des intérêts minoritaires dans l'entreprise acquise et, dans un regroupement d'entreprise réalisé par étapes, de la juste valeur à la date d'acquisition de la participation précédemment détenue par l'acquéreur dans l'entreprise acquise, ainsi réévaluée par le compte de résultat, et
- le solde net des montants des actifs identifiables acquis et passifs repris à la date d'acquisition évalués à la juste valeur.

Cette évaluation à la juste valeur est réalisée, pour les acquisitions significatives, par des experts indépendants.

Les intérêts minoritaires sont évalués soit à la juste valeur, soit à la quote-part dans l'actif net identifiable de l'entité acquise. Cette option est disponible au cas par cas pour chaque opération de regroupement.

Les coûts directs liés à l'acquisition sont comptabilisés en charges de la période et sont présentés sur la ligne « Autres produits et charges d'exploitation » du compte de résultat consolidé.

Les ajustements de prix éventuels du regroupement d'entreprises sont valorisés à la juste valeur à la date d'acquisition même si la sortie de ressource pour éteindre l'éventuelle obligation est improbable. Après la date d'acquisition, l'ajustement de prix est évalué à sa juste valeur à chaque arrêté des comptes. Au-delà de douze mois, à compter de la date d'acquisition, la variation de la juste valeur de cet ajustement de prix sera comptabilisée en compte de résultat, si l'ajustement de prix est un passif financier.

Conformément à IFRS 3 « Regroupements d'entreprises », les goodwills ne sont pas amortis.

Conformément à IAS 36 « Dépréciation d'actifs », ils font l'objet d'un test de dépréciation au minimum une fois par an ou plus fréquemment en cas d'apparition d'un indice de perte de valeur. Les modalités du test visent à s'assurer que la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle est affecté ou rattaché le goodwill est au moins égale à sa valeur nette comptable (cf. annexe des comptes consolidés note 1.9). Si une perte de valeur est constatée, une provision de caractère irréversible est constatée dans le résultat d'exploitation, sur une ligne spécifique.

Dans le cas d'une augmentation du pourcentage d'intérêt du Groupe TOUAX dans une entité déjà contrôlée, l'acquisition complémentaire de titres impacte directement les capitaux propres pour la différence entre le prix d'acquisition des titres et la quote-part complémentaire acquise.

Dans le cas d'une cession de titres sans perte de contrôle exclusif, l'écart entre le prix de cession des titres et la quote-part de capitaux propres consolidés à la date de cession est constaté en capitaux propres part Groupe. La valeur consolidée des actifs et passifs identifiables de l'entité ainsi que le goodwill restent inchangés.

Dans le cas d'une cession de titres avec perte de contrôle exclusif, le résultat de cession est calculé sur la totalité de la participation à la date de l'opération. S'il existe une participation résiduelle, alors elle est évaluée à sa juste valeur par le compte de résultat au moment de la perte de contrôle exclusif.

## note 1.7. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Les amortissements des logiciels et les frais de développement qui figurent dans les immobilisations incorporelles sont calculés linéairement sur leur durée d'utilité. Les frais de développement engagés entre la décision d'entrer dans le développement et l'accord de fabrication des matériels sont comptabilisés en immobilisations incorporelles. Les frais de développement sont immobilisés s'ils se rapportent à des projets nettement individualisés ayant de sérieuses chances de réussites techniques et de rentabilité commerciale. Ils sont amortis sur une période de trois ans.

## note 1.8. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

### note 1.8.1. ÉVALUATION AU COUT NET D'AMORTISSEMENTS ET DE DEPRECIATION

Hormis le cas où elles sont acquises lors de l'achat de société, les immobilisations corporelles sont enregistrées à leur coût d'acquisition ou de production. Les plus-values provenant de cessions intragroupe et les réévaluations du fait de fusions et d'apports partiels d'actifs sont éliminées dans les comptes consolidés. À chaque arrêté, le coût d'acquisition est diminué de l'amortissement cumulé et des dépréciations déterminées selon IAS 36 « dépréciation d'actifs » (cf. annexe des comptes consolidés note 1.9).

Les coûts des emprunts servant à financer les actifs éligibles définis par IAS 23 amendé sont inclus dans le coût des immobilisations. À ce jour, aucun actif n'est éligible à l'application d'IAS 23 révisé.

### note 1.8.2. APPROCHE PAR COMPOSANTS

IAS 16 « Immobilisations corporelles » requiert d'identifier les principaux composants d'une immobilisation présentant une durée d'utilité inférieure à celle de l'immobilisation principale, afin qu'ils soient amortis sur leur durée d'utilité propre.

L'approche par composants s'applique particulièrement aux activités Barges Fluviales et Wagons de Fret. Dans l'activité Barges Fluviales, le prix d'acquisition des pousseurs est décomposé entre coque et motorisation. Dans l'activité Wagons de Fret, les wagons sont décomposés entre le wagon en lui-même et les révisions.

### note 1.8.3. AMORTISSEMENTS

Les amortissements sont calculés suivant le mode linéaire sur la durée d'utilité des immobilisations. Les terrains ne sont pas amortis.

Les conteneurs maritimes sont amortis sur 13 ans avec une valeur résiduelle variant selon le type de conteneur. Le Groupe reste ainsi en conformité avec les normes et les pratiques de la profession.

La révision des wagons suit un calendrier établi par les normes européennes. En intégrant le standard européen VPI, les révisions des wagons sont amorties sur une durée de 3, 6, 9 ou 12 ans selon le type de révision.

Les durées d'utilité des matériels acquis neufs s'inscrivent dans les fourchettes suivantes :

- Conteneurs maritimes (de type "sec") 13 ans
- Constructions modulaires 20 ans
- Barges fluviales (barges et pousseurs) 30 ans
- Wagons de fret 30 ans

Les conteneurs maritimes sont amortis avec une valeur résiduelle variant selon le type de conteneurs conformément aux pratiques de la profession soit :

- 20'DC : $ 1,000
- 40'DC : $ 1,200
- 40'HC : $ 1,400

Modalités d'amortissement spécifique :

Les constructions modulaires aux États-Unis sont amorties sur 20 ans avec une valeur résiduelle de 50 % conformément aux usages américains.

Les constructions modulaires des entités marocaines acquises en juillet 2012 sont amorties sur 10 ans.

Les matériels acquis d'occasion sont amortis linéairement sur leur durée d'utilité résiduelle.

Les valeurs résiduelles retenues sont conformes à l'historique du Groupe. Aucune valeur résiduelle n'est retenue pour les wagons de fret.

Les durées d'utilité des barges d'occasion sont fonction des conditions historiques d'utilisation des barges et des matériaux transportés (certains matériaux étant plus corrosifs que d'autres). La durée de chaque barge achetée d'occasion est estimée en fonction de la date de construction de la barge, des conditions historiques d'utilisation et des matériaux transportés.

## note 1.9. PERTE DE VALEUR DES IMMOBILISATIONS

Selon la norme IAS 36 « Dépréciation d'actifs », la valeur recouvrable des immobilisations corporelles et incorporelles est testée dès l'apparition d'indices de pertes de valeur internes ou externes, passés en revue à chaque clôture. Ce test est effectué au minimum une fois par an pour les actifs à durée de vie indéfinie, à savoir les goodwills dans le cas du Groupe.

Pour ce test, les immobilisations sont regroupées en Unités Génératrices de Trésorerie (UGT). Les UGT sont des ensembles homogènes d'actifs dont l'utilisation continue génère des entrées de trésorerie qui sont largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres groupes d'actifs. La valeur recouvrable de ces unités est le plus souvent déterminée par rapport à leur valeur d'utilité, soit à partir des flux futurs nets de trésorerie actualisés tenant compte des hypothèses économiques et des budgets d'exploitation prévisionnels validés par la direction.

Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable de l'UGT, une perte de valeur est enregistrée. Lorsqu'une UGT contient un goodwill, la perte de valeur réduit en général en priorité le goodwill, avant qu'une dépréciation ne soit constatée le cas échéant sur les autres immobilisations de l'UGT.

Toutefois, dans certains cas, l'apparition de facteurs de pertes de valeurs propres à certains actifs peut être de nature à motiver un test et justifier une dépréciation de ces actifs

Les Unités Génératrices de Trésorerie dans le Groupe sont :

- L'activité Conteneurs Maritimes dans son ensemble,
- L'activité Wagons de Fret dans son ensemble (considérant que l'activité américaine n'est pas significative),
- L'activité Barges Fluviales sur chaque bassin (Mississippi, Paraná-Paraguay, Seine/Danube, Rhin),
- L'activité Constructions Modulaires dans chaque pays (USA, France, Maroc/Afrique, Allemagne, Pologne, République tchèque/Slovaquie, Benelux, Espagne, Panama)

## note 1.10. CONTRATS DE LOCATION

Du fait de ses activités de loueur opérationnel (vis-à-vis de ses clients) et dans le cadre des biens administrés dans le cadre de contrats de gestion avec des investisseurs (cf. annexe des comptes consolidés note 1.5, note 1.21.1, et note 1.21.2), le Groupe est amené à conclure de nombreux contrats de location, aussi bien en tant que bailleur que preneur.

Les contrats de location conclus avec les clients sont analysés au regard des critères d'IAS 17. Ils correspondent à des contrats de location simple, tant pour ceux (la majorité) qui sont des contrats de location opérationnelle de courte ou de longue durée que pour certains contrats de location-vente refinancés par des établissements bancaires dont les clauses prémunissent le Groupe des risques inhérents aux matériels ou à la défaillance des clients (clauses de non-recours en faveur du Groupe). Les revenus locatifs (cf. annexe des comptes consolidés note 1.21.2) sont comptabilisés en produits de manière linéaire sur la durée du contrat de location. Ils peuvent correspondre également dans une moindre mesure à des contrats de location financement accordés à des clients. Les revenus financiers de ces contrats sont comptabilisés en chiffre d'affaires locatif.

Les contrats de gestion conclus entre le Groupe et les investisseurs n'ont pas les caractéristiques de contrats de location financement selon les critères de l'IAS 17. Les sommes payées aux investisseurs sont comptabilisées dans les revenus nets distribués aux investisseurs (cf. annexe des comptes consolidés note 1.21.6).

Les biens gérés par le Groupe pour son compte propre sont enregistrés en immobilisations corporelles lorsqu'ils sont financés au moyen de contrats de location financement transférant au Groupe la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif loué. Ils sont comptabilisés à l'actif du bilan à la juste valeur du bien loué au commencement du contrat, ou pour la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location financement, si celle-ci est inférieure. La dette correspondante est inscrite dans les passifs financiers. Les paiements au titre de la location sont ventilés entre la charge financière et l'amortissement de la dette, de manière à obtenir un taux périodique constant sur le solde de l'emprunt figurant au passif. Les actifs objets d'un contrat de location financement sont amortis sur leur durée d'utilité conforme aux règles du Groupe (cf. annexe des comptes consolidés note 1.8). Ils sont testés pour dépréciation conformément à IAS 36 « Dépréciation d'actifs » (cf. annexe des comptes consolidés note 1.9).

Les biens pris en location par le Groupe (siège social, bâtiments administratifs, matériels), pour lesquels le bailleur conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif, sont des locations simples. Les paiements au titre de ces contrats sont comptabilisés dans les charges linéairement sur la durée du contrat.

## note 1.11. STOCKS

Les stocks comprennent essentiellement des biens achetés destinés à la revente dans le cadre des activités Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret, et pour une moindre part dans l'activité Constructions Modulaires. Le taux de rotation des stocks est généralement inférieur à un an.

Les stocks sont évalués au plus faible de leur coût et de la valeur nette de réalisation.

La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé dans le cours normal de l'activité, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts estimés nécessaires pour réaliser la vente.

## note 1.12. PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Une provision est comptabilisée lorsque, à la date de clôture de la période, le Groupe a une obligation actuelle (juridique ou implicite), et qu'il est probable qu'une sortie de ressources, dont le montant peut être estimé de manière fiable, sera nécessaire pour éteindre cette obligation.

Les litiges et contentieux (sociaux, techniques, fiscaux) sont provisionnés dès lors qu'une obligation du Groupe envers un tiers existe à la clôture. La provision est évaluée en fonction de la meilleure estimation des dépenses prévisibles.

## note 1.13. INDEMNITES DE DEPART EN RETRAITE ET ASSIMILES

Les engagements de retraite correspondent pour le Groupe aux seules indemnités de fin de carrière des salariés des sociétés françaises, ce qui correspond, dans le cadre de la norme IAS 19 « Avantages du personnel », aux régimes à prestations définies. Dans le cadre de ces régimes, le Groupe s'engage à verser une prestation, soit au terme de l'emploi (cas des indemnités de fin de

carrière), soit pendant la retraite. Les régimes du Groupe ne sont pas préfinancés et font l'objet d'une provision dans les comptes. Le Groupe n'est engagé dans aucun autre régime à prestations définies significatif ni dans aucun régime à cotisations définies.

Le Groupe, dans ce cadre, comptabilise ses engagements de retraite selon la méthode des unités de crédit projetées telle que requise par IAS 19. Cette méthode nécessite la prise en compte d'hypothèses actuarielles long terme sur les données démographiques (rotation du personnel, mortalité) et financières (augmentation des salaires, taux d'actualisation). Ces paramètres sont revus chaque année. L'incidence des changements d'hypothèses actuarielles sur le montant de l'engagement est enregistrée en écarts actuariels. Conformément à la norme IAS 19, le Groupe comptabilise ces écarts actuariels, positifs ou négatifs, par le résultat.

### note 1.14. SUBVENTION D'EXPLOITATION

Le Groupe a retenu comme méthode comptable, conformément à IAS 20, de présenter dans les états financiers les subventions publiques, en déduction des charges auxquelles elles sont liées.

### note 1.15. PAIEMENTS FONDES SUR DES ACTIONS

La norme IFRS 2 « Paiements en actions et assimilés » impose l'évaluation des transactions rémunérées par paiement en actions et assimilés dans les résultats et au bilan de l'entreprise. Cette norme s'applique aux plans accordés après le 7 novembre 2002. Les trois types de transactions cités dans IFRS 2 possibles sont :

- Les transactions dont le paiement est fondé sur les actions et qui sont réglées en instrument de capitaux propres ;
- Les transactions dont le paiement est fondé sur les actions et qui sont réglées en trésorerie ;
- Les transactions dont le paiement est fondé sur les actions et qui sont réglées en instrument de capitaux propres ou en trésorerie.

Les avantages sont comptabilisés en charges de personnel et étalés sur la période d'acquisition des droits, en contrepartie d'une augmentation des capitaux propres.

### note 1.16. PASSIFS LONG TERME NON COURANTS

Les autres passifs long terme enregistrent la part à plus d'un an des passifs autres que les emprunts et passifs financiers, tels que les engagements commerciaux sur les contrats avec engagement de rachat par le Groupe ainsi que les produits de location différés à plus d'un an, sur la durée de ces mêmes contrats.

### note 1.17. TITRES D'AUTOCONTROLE

Les titres d'autocontrôle détenus par le Groupe sont enregistrés à leur coût d'acquisition en diminution des capitaux propres. Les produits de cession de ces titres sont imputés directement en augmentation des capitaux propres, de sorte que les plus ou moins-values n'affectent pas le résultat consolidé.

### note 1.18. INSTRUMENTS FINANCIERS

#### note 1.18.1. ACTIFS FINANCIERS

Les actifs financiers du Groupe comprennent :

- des actifs financiers non courants : des cautions et dépôts de garantie des titres de participation de sociétés non consolidées, des prêts ;
- des actifs non courants : Le Groupe enregistre à son actif des actifs détenus dans le cadre de location financement dans lequel il intervient comme bailleur ;
- des actifs financiers courants incluant les créances clients et les autres créances d'exploitation, de la trésorerie et des équivalents de trésorerie (valeurs mobilières de placement).

Lors des arrêtés comptables, les actifs financiers sont évalués conformément à leur classification selon IAS 39.

**Actifs financiers, dont les variations de juste valeur sont comptabilisées en résultat**

Les valeurs mobilières de placement sont évaluées à leur juste valeur à la clôture et les variations de juste valeur sont enregistrées dans le résultat financier. Par conséquent, elles ne sont soumises à aucun test de dépréciation. Les justes valeurs sont déterminées principalement par référence aux cotations du marché.

**Prêts et créances**

Dans le Groupe, cette catégorie regroupe les prêts long terme et les créances clients et autres créances d'exploitation. Ces actifs financiers sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

**Actifs détenus jusqu'à l'échéance**

Il s'agit d'actifs financiers non dérivés à paiements fixes ou déterminables, à échéance fixée, que l'entreprise a l'intention et la capacité de garder jusqu'à l'échéance, autres que des créances et des prêts et autres que les actifs financiers désignés par l'entreprise dans les deux autres catégories (évalués en juste valeur par le résultat, disponibles à la vente).

Ces actifs financiers sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

**Actifs disponibles à la vente**

Cette catégorie comprend les actifs ne relevant pas d'une des catégories ci-dessus. Ils sont évalués à la juste valeur, les variations de juste valeur étant enregistrées en capitaux propres jusqu'à la cession effective. Sont notamment classés dans cette catégorie les titres non consolidés. Pour les titres cotés, la juste valeur correspond au prix de marché. Si la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable, les titres sont comptabilisés à leur coût historique. À chaque date d'arrêté, la juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente est déterminée et inscrite à l'actif. En cas d'indication objective de perte de valeur (dépréciation significative et durable), une perte de valeur irréversible est constatée par le résultat, la reprise de cette perte de valeur par le résultat n'interviendra que lors de la cession des titres.

**Test de dépréciation des actifs financiers**

Les actifs évalués au coût amorti et les actifs disponibles à la vente doivent faire l'objet à chaque clôture d'un test de dépréciation s'il existe un indicateur de perte de valeur.

Pour les actifs évalués au coût amorti, le montant de la dépréciation est égal à la différence entre la valeur comptable de l'actif et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus compte tenu de la situation de la contrepartie, déterminés en utilisant le taux d'intérêt effectif d'origine de l'instrument financier. Les flux de trésorerie attendus des actifs court terme ne sont pas actualisés.

### note 1.18.2. TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE

Le poste « trésorerie et équivalents de trésorerie » du bilan est constitué des liquidités en compte-courant bancaire et des parts d'OPCVM de trésorerie mobilisables à court terme.

Les parts d'OPCVM présentant un risque négligeable de changement de valeur sont définies comme des placements à court terme très liquides.

Le bouclage de trésorerie du tableau de flux de trésorerie est effectué sur la base de la trésorerie définie ci-dessus, nette des découverts et des concours bancaires courants.

### note 1.18.3. PASSIFS FINANCIERS

Les passifs financiers du Groupe comprennent des emprunts bancaires et des emprunts obligataires portant intérêts et des instruments dérivés.

Les emprunts sont ventilés en passifs courants pour la part devant être remboursée dans les douze mois après la clôture et en passifs non courants pour les échéances dues à plus de douze mois.

Les emprunts produisant des intérêts sont initialement enregistrés au coût historique diminué des coûts de transaction associés.

À la clôture, les passifs financiers sont ensuite évalués à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

### note 1.18.4. EXPOSITION DU GROUPE AUX RISQUES DE CHANGE ET AUX RISQUES DE TAUX – INSTRUMENTS FINANCIERS DERIVES

Le Groupe a signé en 2015 des contrats de change à terme (échéance 2016) afin de couvrir des dettes en dollar américain, en couronne tchèque et en zloty polonais. Ces dérivés sont qualifiés de couverture de juste valeur. L'élément couvert est réévalué et l'instrument de couverture est évalué et comptabilisé pour sa juste valeur.

Une partie des opérations du Groupe est financée par des emprunts à taux variables dont certains sont couverts par des instruments dérivés de taux, afin de réduire l'exposition du Groupe au risque de taux d'intérêt.

Ainsi, les emprunts à taux variables pour lesquels des contrats de swaps de taux d'intérêt sont contractés font l'objet d'une comptabilité de couverture de flux de trésorerie. Les variations de juste valeur des contrats de swaps, liées aux évolutions des taux d'intérêt, sont comptabilisées en capitaux propres dans la mesure de leur efficacité testée selon les critères de l'IAS 39. À défaut, elles sont comptabilisées directement dans le résultat financier.

### note 1.18.5. OBLIGATIONS A OPTION DE REMBOURSEMENT EN NUMERAIRE ET/OU EN ACTIONS NOUVELLES ET/OU EXISTANTES (ORNANE)

Le Groupe TOUAX a émis des Obligations à option de Remboursement en Numéraire et/ou en Actions Nouvelles et/ou Existantes (ORNANE) à échéance 10 juillet 2020. La valeur nominale unitaire des Obligations a été fixée à 18 euros, faisant apparaître une prime d'émission de 25 % par rapport au cours de référence de l'action TOUAX sur le marché réglementé Euronext à Paris. Le montant de l'émission est de 22 999 986 euros représenté par 1 277 777 Obligations. Les obligations porteront intérêt à un taux nominal annuel de 6 %, payable semestriellement à terme échu le 10 janvier et le 10 juillet de chaque année et pour la première fois le 10 janvier 2016. Les obligations ont été émises au pair le 10 juillet 2015 et seront remboursées au pair le 10 juillet 2020. Les porteurs d'Obligations bénéficient d'un droit à l'attribution d'actions exerçable à compter du 10 juillet 2015 jusqu'au dix-huitième jour de bourse précédant le 10 juillet 2020.

### note 1.19. ÉMISSION DE DETTE A DUREE INDETERMINEE

Le Groupe a émis à trois reprises des titres super subordonnées à durée indéterminée (TSSDI). Deux émissions ont été réalisées en 2013 pour un montant nominal de 32,775 millions d'euros et la troisième émission a eu lieu en mai 2014 pour un montant nominal

de 18,025 millions d'euros. Ces trois émissions d'un montant nominal de 50,8 millions d'euros forment une souche unique. Ces titres à durée indéterminée donnent à TOUAX la faculté de les rembourser au pair à compter d'août 2019. Ils donneront droit à un coupon annuel à taux fixe de 7,95 % durant les 6 premières années. Le paiement du coupon ne sera obligatoire principalement qu'en cas de paiement de dividendes. En norme IFRS, ces titres sont comptabilisés en capitaux propres. Cet instrument financier permet d'optimiser la structure du bilan du Groupe lorsqu'on considère la durée de vie de ses actifs et ses besoins de financement.

## note 1.20. IMPOTS SUR LES BENEFICES

Des impôts différés sont comptabilisés, sans actualisation, selon la méthode du report variable sur les différences temporelles existant entre les bases fiscales des actifs et des passifs et leur valeur comptable dans les comptes consolidés. Ainsi est rattachée à chaque période la charge fiscale qui lui incombe, compte tenu notamment des décalages temporaires qui peuvent exister entre la date d'enregistrement de certains produits et charges et celle de leur incidence fiscale effective.

Les impôts différés actifs résultant de ces différences temporaires, ou des pertes fiscales reportables, ne sont maintenus que dans la mesure où les sociétés ou groupes de sociétés intégrées fiscalement ont une assurance raisonnable de les récupérer au cours des années suivantes.

Les taux utilisés pour calculer les impôts différés sont les taux d'imposition connus à la date de clôture des comptes.

Au bilan, les actifs et passifs d'impôt se rapportant à une même entité fiscale (ou un groupe d'intégration fiscale) sont présentés de façon compensée.

L'impôt différé et exigible est comptabilisé comme un produit ou une charge au compte de résultat, sauf s'il se rapporte à une transaction ou un événement qui est comptabilisé directement dans les capitaux propres.

Les impôts différés sont présentés sur des rubriques spécifiques du bilan incluses dans les actifs non courants et les passifs non courants.

## note 1.21. PRODUITS ET CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES

### note 1.21.1. PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES : LES DIFFERENTES COMPOSANTES

Le Groupe est un loueur opérationnel de matériels mobiles et standardisés, qu'il détient en propre ou qu'il gère pour le compte de tiers.

Dans le cas de la gestion pour compte de tiers, le Groupe achète des matériels neufs et les cède à des investisseurs. Les investisseurs confient la gestion de leurs matériels au Groupe dans le cadre de contrats de gestion. Le Groupe loue à ses clients les matériels en gestion (cf. annexe des comptes consolidés note 1.21.2 et note 1.21.3).

Le Groupe a également des activités de négoce (achat de biens en vue de leur revente – cf. annexe des comptes consolidés note 1.21.4).

Enfin, il peut revendre à des investisseurs ou des clients tiers des matériels préalablement détenus en propre (immobilisés) et loués à des clients (cf. annexe des comptes consolidés note 1.21.6).

### note 1.21.2. COMPTABILISATION ET RECONNAISSANCE DES REVENUS ET CHARGES LIES AUX CONTRATS DE GESTION POUR COMPTE DE TIERS CONCLUS PAR LE GROUPE

Le Groupe exploite et gère des matériels pour le compte de tiers dans le cadre de ses activités de location de conteneurs maritimes et de wagons de fret. Des pools de matériels sont constitués à cet effet, regroupant plusieurs investisseurs, dont le Groupe. Ces pools correspondent à un regroupement de matériels généralement de même nature et de même âge. Cette organisation permet la mutualisation des revenus et des charges des équipements regroupés dans un même pool, régie dans le cadre de contrat de gestion. Ces contrats de gestion ne constituent pas des sociétés en participation.

L'analyse en substance des contrats de gestion au regard des normes internationales permet de conclure que le Groupe agit en qualité de principal dans ses relations avec les investisseurs (pools) d'une part, et avec les clients d'autre part. En effet, le Groupe a toute liberté dans le choix des clients, des producteurs et des fournisseurs avec qui il traite et dans la négociation des prix d'achat, de location et de vente des équipements gérés. Les clients ne connaissent pas les propriétaires finaux de matériels.

En conséquence, le Groupe enregistre dans son compte de résultat l'intégralité des flux de produits et de charges générés par les contrats. Le Groupe constate en chiffre d'affaires les revenus locatifs bruts facturés à ses clients pour tous les matériels gérés en pools. Les dépenses opérationnelles concernant tous les matériels gérés sont constatées en charges d'exploitation. Une quote-part des revenus nets est reversée aux investisseurs (cf. annexe des comptes consolidés note 1.21.6).

Conformément aux exigences de la norme IAS 18, le Groupe doit déterminer s'il agit en qualité de principal ou d'agent lors de la fourniture d'un bien ou d'un service à un client.

Au regard des facteurs suivants, le Groupe considère qu'il agit en tant que principal dans le cadre de ces transactions. Les critères qualifiant une société de principal sont :

• L'entreprise a la responsabilité première de fournir des biens ou les services, par exemple en étant responsable de la qualité des biens et services commandés ou vendus au client. Le Groupe signe directement des contrats avec les clients. Les clients ne connaissent pas les propriétaires des matériels.

• L'entreprise supporte les risques liés à la possession des stocks, avant la commande du client, pendant le transport ou en cas de retour. Le Groupe supporte en premier les risques liés aux matériels. Le Groupe se retourne ensuite vers les propriétaires pour se faire indemniser.

• L'entreprise a toute latitude pour fixer les prix de vente, directement ou indirectement. Le Groupe a toute liberté dans le choix de ses clients et des tarifs à appliquer, sans en référer aux propriétaires des matériels.

Ces éléments permettent de conclure que TOUAX agit en tant que principal.

### note 1.21.3. CHIFFRE D'AFFAIRES LOCATIF

Le chiffre d'affaires locatif correspond au chiffre d'affaires provenant de la location opérationnelle ou financière des matériels gérés pour compte de tiers ou détenus en propre par le Groupe, dans les quatre secteurs d'activité du Groupe, ainsi que celui provenant des prestations annexes facturées à l'occasion de la location. Il intègre par ailleurs le chiffre d'affaires de l'activité Barges Fluviales provenant des activités de transport, d'affrètement et de stockage. Les produits d'intérêts des contrats de location financement accordés aux clients sont comptabilisés en chiffre d'affaires locatif.

L'évolution du chiffre d'affaires locatif est donc directement liée aux flottes et parcs de matériels gérés et détenus par le Groupe, aux tarifs de location, ainsi qu'au taux d'utilisation des matériels.

Lorsque les ventes de constructions modulaires sont assorties d'un engagement ferme de reprise à un prix défini (vente avec clauses de rachat), le produit de la vente n'est pas constaté immédiatement à la livraison en chiffre d'affaires ventes de matériels, mais comptabilisé linéairement comme des locations sur la durée du contrat, pour la différence entre le prix de vente et le prix de rachat convenu avec le client. Ces mêmes constructions modulaires sont immobilisées et suivent le même plan d'amortissement Groupe que les autres constructions modulaires détenues en propres.

### note 1.21.4. VENTES DE MATERIELS

Les ventes de matériels correspondent au chiffre d'affaires généré par le négoce, la cession aux investisseurs dans les activités Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret, et aux produits de cession des immobilisations destinées à la location. Les achats et les valeurs nettes comptables correspondants de matériels sont enregistrés dans les « Achats et charges externes » dans la présentation du compte de résultat par nature, et en « Coût d'achat des ventes » dans la présentation du compte de résultat par fonction. Les matériels achetés et non encore revendus figurent dans les stocks de fin de période (cf. annexe des comptes consolidés note 1.11). Les cessions de créances de location financement sont également présentées en vente de matériel.

**Reconnaissance du chiffre d'affaires ventes de conteneurs aux investisseurs**

Le chiffre d'affaires ventes de matériel aux investisseurs est reconnu dans son intégralité si les critères d'IAS 18 sont respectés. Ainsi, si le Groupe dispose des avantages et risques liés à l'acquisition de ces conteneurs avant la revente à des investisseurs, le Groupe est qualifié de principal et enregistre la vente en chiffre d'affaires. Dans le cas où le Groupe procède à une opération concomitante d'achat-revente, le Groupe est qualifié d'agent et n'enregistre qu'une commission.

Le transfert de propriété au moment de l'achat auprès de l'usine/fournisseurs est effectif au moment de l'émission de deux certificats de conformités réalisés par des experts mandatés par le Groupe. Ces certificats permettent au Groupe de prendre livraison de ces actifs. Les actifs peuvent être loués à des clients démarchés par le Groupe ou rester sur les dépôts de l'usine pendant un délai limité.

La vente à l'investisseur se fait à l'issue d'un contrat, de sa facturation et de son paiement. Le Groupe considère que le transfert de propriété à l'investisseur se fait au moment du paiement par celui-ci, car il n'y a pas de livraison physique de ces conteneurs à l'investisseur, puisque le Groupe en assure son exploitation et sa gestion auprès des clients tiers.

### note 1.21.5. PROVISIONS D'EXPLOITATION

Ce poste enregistre principalement les dotations et reprises relatives aux provisions pour créances douteuses.

### note 1.21.6. DISTRIBUTIONS NETTES AUX INVESTISSEURS

Le chiffre d'affaires et les dépenses opérationnelles des actifs faisant partie de pools d'investisseurs (cf. annexe des comptes consolidés note 1.21.2) sont décomposés analytiquement par pool, et les revenus nets qui en résultent, minorés d'une commission de gestion retenue par le Groupe, sont répartis entre les investisseurs dans les pools en fonction de règles de distribution établies pour chaque programme de gestion.

La quote-part des revenus à reverser aux investisseurs tiers est constatée en distributions nettes aux investisseurs, conformément aux usages de la profession des gérants de biens pour compte de tiers.

### note 1.21.7. AUTRES PRODUITS ET CHARGES OPERATIONNELS

Les éléments significatifs, inhabituels ou peu fréquents sont présentés séparément dans le compte de résultat dans les Autres produits et charges opérationnels. Cette rubrique inclut à titre d'exemples, les pertes de valeur sur Goodwill, les frais d'acquisition de titres de participation, les variations de juste valeur des compléments de prix accordés dans le cadre d'acquisition de titres, les coûts de restructuration.

### note 1.22. RESULTAT D'EXPLOITATION

Le résultat d'exploitation est obtenu par différence des charges et produits avant impôts, autres que ceux de nature financière, et hors résultat des activités arrêtées ou en cours de cession.

L'EBITDA *(« Earnings before interest, tax, depreciation and amortization »*) après distribution aux investisseurs est un indicateur important pour le Groupe, qui permet de mesurer la performance économique. Il correspond au résultat d'exploitation après distribution aux investisseurs retraité des amortissements et pertes de valeur qui seraient constatés dans le cadre des tests de dépréciation selon IAS 36 (cf. annexe des comptes consolidés note 1.9). L'EBITDAR *(« Earnings before interest, tax, depreciation, amortization and rent »*) est calculé avant la distribution aux investisseurs et correspond à l'EBITDA augmenté de la distribution aux investisseurs. L'EBITDAR reflète la performance de l'ensemble des activités et des matériels gérés par le Groupe.

### note 1.23. INFORMATION SECTORIELLE

Compte tenu de la structure fondamentale d'organisation interne et de gestion du Groupe, le niveau d'information sectorielle retenu selon IFRS 8 « Information sectorielle » est fondé sur les activités du Groupe.

Le Groupe a pour métier la location opérationnelle d'actifs mobiles et standardisés. Il exerce son métier dans quatre activités : les Conteneurs Maritimes, les Constructions Modulaires, les Barges Fluviales et les Wagons de Fret.

Les secteurs géographiques dépendent de la localisation des marchés et correspondent à la localisation des actifs.

Dans les activités Constructions Modulaires, Barges Fluviales et Wagons de Fret, l'implantation des services, la localisation des marchés et la localisation des clients sont identiques.

Dans l'activité Conteneurs Maritimes, la localisation des marchés est différente de la localisation des clients et de l'implantation des services. La localisation des marchés ainsi que les zones géographiques de l'activité Conteneurs Maritimes correspondent à la localisation des actifs. Les conteneurs maritimes sont régulièrement déplacés d'un pays à un autre dans le cadre du commerce international sur des centaines de routes commerciales maritimes. Le Groupe TOUAX n'a pas la connaissance, ni le contrôle des mouvements de conteneurs en location ou de la localisation des conteneurs en location. Sur la base des contrats de location de conteneurs en cours au 31 décembre 2015, les conteneurs peuvent toucher des ports dans plus d'une centaine de pays dans le monde. Il est de ce fait impossible de distribuer les revenus ou les actifs de l'activité Conteneurs Maritimes par zone géographique. L'activité Conteneurs Maritimes est classée dans la zone internationale. Cette présentation est cohérente avec les pratiques de l'industrie du conteneur maritime.

## NOTE 2. PERIMETRE DE CONSOLIDATION

### note 2.1. ÉVOLUTION DU PERIMETRE

| Nombre de sociétés consolidées | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Sociétés françaises | 8 | 8 |
| Sociétés étrangères | 41 | 38 |
| **TOTAL** | **49** | **46** |
| Dont entrées de périmètre | 4 | 3 |
| Dont fusion de TCM dans TSM | -1 | |

L'entité TOUAX Panama a été constituée au début de l'année, afin de développer l'activité constructions modulaires au Panama. Cette société est détenue à 100 % par TOUAX River Barges et est consolidée selon la méthode de l'intégration globale.

L'entité TOUAX Industrie Modulaire Algérie a été constituée au cours du 1er semestre 2015 afin de développer nos activités de la division Constructions Modulaires sur le continent africain. Cette société est détenue à 49 % par TOUAX Africa elle-même détenue à 51 % par le Groupe TOUAX. Cette société est consolidée selon la méthode de l'intégration globale en application de la norme IFRS 10. La société TOUAX Africa détient des droits de vote double dans cette nouvelle entité.

L'entité TOUAX Module Asset a été constituée au cours du 2ème semestre 2015.

Le Groupe TOUAX au travers de sa filiale TOUAX Rail Ltd a pris une participation de 26,19 % au second semestre 2015 dans la société TOUAX Rail Finance 3. Cette transaction permet de s'implanter au Royaume-Uni de renforcer la position de la division Wagons de Fret en Europe continentale. Cette société est consolidée selon la méthode de la mise en équivalence.

## note 2.2. LISTE DES SOCIETES CONSOLIDEES EN 2015

| Dénomination de la société | Activité | Zone géographique | Pourcentage de contrôle | Pourcentage d'intérêt | Méthode de consolidation |
|---|---|---|---|---|---|
| TOUAX SCA | Holding, société mère | Europe | | | |
| TOUAX CAPITAL SA | Services | Europe | 99,99 % | 99,99 % | IG* |
| TOUAX CORPORATE SAS | Services | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX UK LIMITED | Services | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| GOLD CONTAINER Corporation | Conteneurs Maritimes | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| GOLD CONTAINER FINANCE Llc | Conteneurs Maritimes | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| GOLD CONTAINER Investment Ltd | Conteneurs Maritimes | Asie | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX CONTAINER Leasing Pte Ltd | Conteneurs Maritimes | Asie | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX CONTAINER LEASE RECEIVABLES Corp | Conteneurs Maritimes | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX CONTAINER SERVICES SAS | Conteneurs Maritimes | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX CORP | Conteneurs Maritimes | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX EQUIPMENT LEASING Corp | Conteneurs Maritimes | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX FINANCE Inc. | Conteneurs Maritimes | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX CONTAINER FINANCING Pte LTD | Conteneurs Maritimes | Asie | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX SOLUTIONS MODULAIRES SAS | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX SRO | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX SK SRO | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX Africa SAS | Constructions Modulaires | Europe | 51 % | 51 % | IG* |
| MODUL FINANCE I SNC | Constructions Modulaires | Europe | 0 % | 0 % | IG* |
| TOUAX Maroc Capital SARL | Constructions Modulaires | Afrique | 100% | 51 % | IG* |
| TOUAX MAROC SARL | Constructions Modulaires | Afrique | 100% | 51 % | IG* |
| RAMCO SARL | Constructions Modulaires | Afrique | 100% | 51 % | IG* |
| TOUAX COTE D'IVOIRE SARL | Constructions Modulaires | Afrique | 100% | 51 % | IG* |
| TOUAX INDUSTRIE MODULAIRE ALGERIE | Constructions Modulaires | Afrique | 52,99% | 24,99% | IG* |
| TOUAX ASSETS BV | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX MODULAR BUILDING USA Llc | Constructions Modulaires | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| SIKO CONTAINERHANDEL GmbH | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX Sp.z.o.o | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX BV | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX MODULE ASSET SARL | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX ESPANA SA | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX NV | Constructions Modulaires | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX PANAMA S.A. | Constructions Modulaires | Amérique du Sud | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX DO BRASIL LTDA | Constructions Modulaires | Amérique du Sud | 99,99 % | 99,99 % | IG* |
| CFCL TOUAX Llc | Wagons de Fret | Amérique du Nord | 51% | 51 % | IG* |
| SRF RAILCAR LEASING Ltd | Wagons de Fret | Europe | 51% | 51 % | IG* |
| TOUAX RAIL Ltd | Wagons de Fret | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX RAIL FINANCE Ltd | Wagons de Fret | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX RAIL FINANCE 2 Ltd | Wagons de Fret | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX RAIL FINANCE 3 Ltd | Wagons de Fret | Europe | 26,19% | 26,19% | MEE** |
| TOUAX RAIL INDIA Ltd | Wagons de Fret | Europe | 78,03% | 78,03% | IG* |
| TOUAX RAIL ROMANIA SA | Wagons de Fret | Europe | 57,50 % | 57,50 % | IG* |
| TOUAX TEXMACO RAILCAR LEASING Pte Ltd | Wagons de Fret | Asie | 50,00% | 39,02% | IG* |
| CS DE JONGE BV | Barges Fluviales | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| EUROBULK TRANSPORTMAATSCHAPPIJ BV | Barges Fluviales | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX RIVER BARGES SAS | Barges Fluviales | Europe | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX LEASING Corp | Barges Fluviales | Amérique du Nord | 100 % | 100 % | IG* |
| TOUAX ROM SARL | Barges Fluviales | Europe | 99,99 % | 99,99 % | IG* |
| TOUAX HYDROVIA Corp | Barges Fluviales | Amérique du Sud | 100 % | 100 % | IG* |

* Intégration Globale

** Mise en équivalence

## NOTE 3. INFORMATION SECTORIELLE

### note 3.1. COMPTE DE RESULTAT PAR ACTIVITE

| 2015<br>*(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | Corporate | Éliminations | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires locatif | 104 411 | 72 508 | 16 041 | 32 909 | 12 638 | (13 532) | 224 975 |
| Ventes de matériels | 66 185 | 46 393 | 399 | 10 320 | | (31) | 123 265 |
| **TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES** | **170 595** | **118 901** | **16 440** | **43 229** | **12 638** | **(13 563)** | **348 240** |
| Plus-values de cession | | 37 | | | 135 | | 172 |
| **Produits des activités ordinaires** | **170 595** | **118 937** | **16 440** | **43 229** | **12 773** | **(13 563)** | **348 412** |
| Coût des ventes | (61 971) | (38 912) | (174) | (4 887) | | 31 | (105 913) |
| Dépenses opérationnelles | (36 568) | (60 171) | (7 521) | (13 039) | 45 | 538 | (116 715) |
| Frais généraux et administratifs | (9 455) | (9 398) | (4 000) | (7 417) | (11 808) | 12 994 | (29 083) |
| **MARGE BRUTE D'EXPLOITATION (EBITDAR)** | **62 602** | **10 456** | **4 745** | **17 887** | **1 010** | | **96 701** |
| Amortissements et pertes de valeur | (2 974) | (30 092) | (3 476) | (9 899) | (547) | | (46 988) |
| **RÉSULTAT PAR ACTIVITÉ avant distribution aux investisseurs** | **59 628** | **(19 636)** | **1 268** | **7 988** | **463** | | **49 713** |
| Distribution nette aux investisseurs | (57 546) | (699) | | (2 229) | | | (60 474) |
| **RÉSULTAT PAR ACTIVITÉ après distribution aux investisseurs** | **2 082** | **(20 335)** | **1 268** | **5 759** | **463** | | **(10 761)** |
| | | | | | | | |
| **RESULTAT OPERATIONNEL COURANT** | **2 082** | **(20 335)** | **1 268** | **5 759** | **463** | | **(10 761)** |
| Autres produits et charges opérationnels | | (1 467) | (356) | (469) | (67) | | (2 359) |
| **RESULTAT OPERATIONNEL** | **2 082** | **(21 802)** | **912** | **5 290** | **396** | | **(13 120)** |
| Résultat financier | | | | | | | (15 382) |
| Résultat des sociétés mises en équivalence | | | | | | | 117 |
| **RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS** | | | | | | | **(28 384)** |
| Impôt sur les bénéfices | | | | | | | 1 372 |
| **RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES** | | | | | | | **(27 013)** |
| Résultat des activités abandonnées | | | | | | | |
| **RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ DE L'ENSEMBLE** | | | | | | | **(27 013)** |
| Dont Participations ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | | | | | | | 3 058 |
| **Dont Propriétaires de la société mère du Groupe** | | | | | | | **(23 955)** |

| 2014* *(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | Corporate | Éliminations | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires locatif | 90 379 | 66 344 | 15 364 | 34 250 | 11 586 | (11 734) | 206 189 |
| Ventes de matériels | 125 489 | 27 773 | 6 430 | 12 810 | | | 172 502 |
| **TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES** | **215 868** | **94 116** | **21 794** | **47 061** | **11 586** | **(11 734)** | **378 691** |
| Plus-values de cession | | 172 | | | | | 172 |
| **Produits des activités ordinaires** | **215 868** | **94 289** | **21 794** | **47 061** | **11 586** | **(11 734)** | **378 863** |
| Coût des ventes | (121 111) | (23 048) | (4 772) | (8 439) | | 6 | (157 363) |
| Dépenses opérationnelles | (28 215) | (49 411) | (7 187) | (13 505) | 62 | 397 | (97 859) |
| Frais généraux et administratifs | (8 763) | (9 052) | (4 256) | (6 580) | (11 398) | 11 331 | (28 718) |
| **MARGE BRUTE D'EXPLOITATION (EBITDAR)** | **57 778** | **12 777** | **5 579** | **18 537** | **251** | | **94 923** |
| Amortissements et pertes de valeur | (2 381) | (21 047) | (2 975) | (9 280) | (330) | | (36 013) |
| **RÉSULTAT PAR ACTIVITÉ avant distribution aux investisseurs** | **55 397** | **(8 270)** | **2 604** | **9 257** | **(79)** | | **58 910** |
| Distribution nette aux investisseurs | (51 416) | (1 319) | | (2 211) | | | (54 946) |
| **RÉSULTAT PAR ACTIVITÉ après distribution aux investisseurs** | **3 981** | **(9 588)** | **2 604** | **7 046** | **(79)** | | **3 964** |
| | | | | | | | |
| **RESULTAT OPERATIONNEL COURANT** | **3 981** | **(9 588)** | **2 604** | **7 046** | **(79)** | | **3 964** |
| Autres produits et charges opérationnels | | 134 | | | | | 134 |
| **RESULTAT OPERATIONNEL** | **3 981** | **(9 454)** | **2 604** | **7 046** | **(79)** | | **4 098** |
| Résultat financier | | | | | | | (17 725) |
| Résultat des sociétés mises en équivalence | | | | | | | |
| **RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS** | | | | | | | **(13 627)** |
| Impôt sur les bénéfices | | | | | | | 423 |
| **RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES** | | | | | | | **(13 204)** |
| Résultat des activités abandonnées | | | | | | | |
| **RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ DE L'ENSEMBLE** | | | | | | | **(13 204)** |
| Dont Participations ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | | | | | | | 283 |
| **Dont Propriétaires de la société mère du Groupe** | | | | | | | **(12 921)** |

(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».

## note 3.2. BILAN PAR ACTIVITE

| 31 décembre 2015<br>*(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | Non alloué | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **ACTIF** | | | | | | |
| Goodwill | | 24 108 | | 5 101 | | 29 209 |
| Immobilisations incorporelles nettes | 209 | 177 | 21 | 630 | 69 | 1 106 |
| Immobilisations corporelles nettes | 39 795 | 189 834 | 56 371 | 196 059 | 978 | 483 037 |
| Actifs financiers à long terme | 1 153 | 1 160 | 107 | 1 163 | 510 | 4 093 |
| Participations dans les entreprises associées | | | | 2 867 | | 2 867 |
| Autres actifs non courants | 823 | 27 | 2 398 | | | 3 248 |
| Impôts différés actifs | | | | | 269 | 269 |
| **TOTAL actifs non courants** | **41 980** | **215 306** | **58 897** | **205 820** | **1 826** | **523 829** |
| Stocks et en-cours | 16 428 | 7 562 | 14 | 30 619 | | 54 623 |
| Clients et comptes rattachés | 18 990 | 24 668 | 3 464 | 3 689 | 38 | 50 849 |
| Autres actifs courants | 3 901 | 5 411 | 1 005 | 1 919 | 1 224 | 13 460 |
| Trésorerie et équivalents | | | | | 46 745 | 46 745 |
| **TOTAL actifs courants** | **39 319** | **37 641** | **4 483** | **36 227** | **48 007** | **165 677** |
| Actifs destinés à être cédés | | | | | | |
| **TOTAL DE L'ACTIF** | | | | | | **689 506** |
| | | | | | | |
| **PASSIF** | | | | | | |
| Capital social | | | | | 47 070 | 47 070 |
| Capital hybride | | | | | 50 161 | 50 161 |
| Réserves | | | | | 69 537 | 69 537 |
| Résultat de l'exercice, part du groupe | | | | | (23 955) | (23 955) |
| **Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère du Groupe** | | | | | **142 813** | **142 813** |
| Participation ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | | (1 254) | | 21 219 | | 19 965 |
| **Capitaux propres de l'ensemble** | | | | | **142 813** | **162 778** |
| Emprunts et dettes financières | | | | | 331 854 | 331 854 |
| Impôts différés passifs | | | | | 7 461 | 7 461 |
| Indemnités de départ en retraite et assimilés | 54 | 185 | 16 | | 155 | 410 |
| Autres passifs long terme | | 3 105 | | | | 3 105 |
| **TOTAL passifs non courants** | **54** | **3 290** | **16** | | **339 470** | **342 830** |
| Provisions | 4 | 2 135 | | 454 | 113 | 2 706 |
| Emprunts et concours bancaires courants | | | | | 69 390 | 69 390 |
| Dettes fournisseurs | 6 167 | 17 814 | 2 470 | 4 393 | 1 551 | 32 395 |
| Autres passifs courants | 46 580 | 18 899 | 1 062 | 10 651 | 2 215 | 79 407 |
| **TOTAL passifs courants** | **52 751** | **38 848** | **3 532** | **15 498** | **73 269** | **183 898** |
| Passifs destinés à être cédés | | | | | | |
| **TOTAL DU PASSIF** | | | | | | **689 506** |
| | | | | | | |
| **Investissements incorporels & corporels de la période** | 293 | 13 799 | 456 | 9 361 | 115 | 24 025 |
| **Effectif par activité** | **41** | **747** | **10** | **50** | **37** | **885** |

| 31 décembre 2014* *(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | Non alloué | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **ACTIF** | | | | | | |
| Goodwill | | 23 624 | | 5 101 | | 28 725 |
| Immobilisations incorporelles nettes | 139 | 223 | 16 | 610 | 138 | 1 126 |
| Immobilisations corporelles nettes | 32 818 | 211 523 | 56 723 | 202 258 | 1 268 | 504 590 |
| Actifs financiers à long terme | 330 | 191 | 423 | 1 163 | 600 | 2 706 |
| Participations dans les entreprises associées | | | | | | |
| Autres actifs non courants | 1 309 | 158 | 2 255 | | 1 088 | 4 810 |
| Impôts différés actifs | | | | | 50 | 50 |
| **TOTAL actifs non courants** | **34 596** | **235 719** | **59 418** | **209 132** | **3 143** | **542 007** |
| Stocks et en-cours | 19 738 | 8 673 | 14 | 8 323 | | 36 749 |
| Clients et comptes rattachés | 20 355 | 24 331 | 2 515 | 3 476 | 39 | 50 717 |
| Autres actifs courants | 4 666 | 6 810 | 858 | 1 481 | 1 354 | 15 170 |
| Trésorerie et équivalents | | | | | 79 917 | 79 917 |
| **TOTAL actifs courants** | **44 759** | **39 815** | **3 388** | **13 280** | **81 310** | **182 553** |
| Actifs destinés à être cédés | | | | | | |
| **TOTAL DE L'ACTIF** | | | | | | **724 560** |
| | | | | | | |
| **PASSIF** | | | | | | |
| Capital social | | | | | 47 070 | 47 070 |
| Capital hybride | | | | | 50 161 | 50 161 |
| Réserves | | | | | 78 473 | 78 473 |
| Résultat de l'exercice, part du groupe | | | | | (12 921) | (12 921) |
| **Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère du Groupe** | | | | | **162 784** | **162 784** |
| Participation ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires) | | 1 851 | | 20 058 | | 21 909 |
| **Capitaux propres de l'ensemble** | | | | | **162 784** | **184 693** |
| Emprunts et dettes financières | | | | | 313 191 | 313 191 |
| Impôts différés passifs | | | | | 9 911 | 9 911 |
| Indemnités de départ en retraite et assimilés | 31 | 138 | 8 | | 89 | 266 |
| Autres passifs long terme | | 1 508 | | | | 1 508 |
| **TOTAL passifs non courants** | **31** | **1 645** | **8** | | **323 191** | **324 876** |
| Provisions | 4 | 1 039 | | | 130 | 1 173 |
| Emprunts et concours bancaires courants | | | | | 125 915 | 125 915 |
| Dettes fournisseurs | 5 733 | 16 372 | 1 366 | 3 369 | 1 410 | 28 249 |
| Autres passifs courants | 33 884 | 16 328 | 1 381 | 2 993 | 5 069 | 59 655 |
| **TOTAL passifs courants** | **39 621** | **33 739** | **2 746** | **6 362** | **132 523** | **214 991** |
| Passifs destinés à être cédés | | | | | | |
| **TOTAL DU PASSIF** | | | | | | **724 560** |
| | | | | | | |
| **Investissements incorporels & corporels de la période** | 2 911 | 10 466 | 2 934 | 5 537 | 247 | 22 095 |
| **Effectif par activité** | **30** | **676** | **14** | **34** | **42** | **796** |

(*) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IFRIC21 « Droits ou taxes ».

### note 3.3. INFORMATIONS GEOGRAPHIQUES

| *(en milliers d'euros)* | International | Europe | Amériques | Afrique | Asie | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **2015** | | | | | | |
| Chiffre d'affaires | 170 114 | 160 618 | 12 968 | 4 508 | 32 | 348 240 |
| Investissements incorporels et corporels | 293 | 19 050 | 62 | 117 | 4 502 | 24 025 |
| Actifs sectoriels non courants | 41 956 | 419 923 | 40 101 | 16 531 | 5 049 | 523 560 |
| **2014** | | | | | | |
| Chiffre d'affaires | 215 862 | 133 150 | 24 319 | 5 360 | | 378 691 |
| Investissements incorporels et corporels | 2 904 | 17 756 | 1 305 | 131 | | 22 095 |
| Actifs sectoriels non courants | 34 566 | 448 086 | 42 266 | 16 427 | 610 | 541 955 |

## NOTES RELATIVES AU COMPTE DE RESULTAT

## NOTE 4. PRODUIT DES ACTIVITES ORDINAIRES

| **Répartion par nature** *(en milliers d'euros)* | **2015** | **2014** | Variation 2015/2014 | |
|---|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires locatif | 224 975 | 206 189 | 18 786 | 9,11% |
| Ventes de matériels neufs et d'occasion | 123 265 | 172 502 | (49 237) | -28,5% |
| **CHIFFRE D'AFFAIRES** | **348 240** | **378 691** | **(30 451)** | **-8,0%** |
| Plus-value de cession des autres immobilisations | 172 | 172 | | |
| **PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES** | **348 412** | **378 863** | **(30 451)** | **-8,0%** |

Le chiffre d'affaires total a diminué de 30,4 millions d'euros (soit -8 %), passant de 378,7 millions d'euros en 2014 à 348,2 millions d'euros en 2015, du fait d'une diminution des syndications auprès d'investisseurs dans l'activité Conteneurs Maritimes. Le chiffre d'affaires diminue de 16 % à devise et périmètre constants.

#### Chiffre d'affaires locatif

Le chiffre d'affaires locatif intègre les revenus locatifs, les revenus de transport et les revenus de prestations de services associées à la location des matériels.

Le chiffre d'affaires locatif intègre également les produits financiers des locations financières dans lesquelles le Groupe est bailleur.

Le chiffre d'affaires locatif augmente de 18,8 millions d'euros, passant de 206,2 millions d'euros au 31 décembre 2014 à 225 millions d'euros au 31 décembre 2015 soit une variation de 9,1 %. La variation du chiffre d'affaires locatif à devise et périmètre constants est stable soit +0,1 %.

#### Ventes de matériels neufs et d'occasion

Les ventes de matériels enregistrent les ventes de matériels à des investisseurs (syndications), les ventes de matériels neufs ou d'occasion à des clients finaux et les commissions de vente (cf. note 1.21.4 page 88). Les matériels cédés à des investisseurs dans le cadre de syndication sont ensuite gérés par le Groupe dans le cadre de programmes de gestion.

Les ventes de matériels sont en retrait de 49,2 millions d'euros (soit -28,5 %), passant de 172,5 millions au 31 décembre 2014 à 123,3 millions d'euros pour 2015. La diminution des ventes s'explique principalement par le montant plus faible de syndication de conteneurs maritimes réalisé en 2015 comparé à 2014 suite à la baisse de l'acier et des prix d'achat des conteneurs maritimes créant un certain attentisme chez les investisseurs. D'un point de vue général, les divisions Conteneurs Maritimes, Wagons de fret et Barges Fluviales sont en baisse alors que la division Constructions Modulaires augmente ses ventes.

## NOTE 5. ACHATS ET AUTRES CHARGES EXTERNES

Les achats et autres charges externes diminuent de 42,8 millions d'euros soit -17 % en 2015. Cette variation s'explique principalement par l'évolution du coût des ventes de matériels pour 51 millions d'euros du fait d'une diminution des syndications auprès d'investisseurs dans l'activité Conteneurs Maritimes. Les autres services extérieurs augmentent de 8,6 millions d'euros correspondant principalement à des frais de stockage sur dépôt dans la division Conteneurs Maritimes et à des coûts de préparations (transport, montage et sous-traitance) dans la division Constructions Modulaires. L'impact de la variation des taux de change est significatif sur les achats et autres charges externes. À taux de change constant les achats et autres charges externes diminuent de 57,2 millions d'euros.

La hausse de l'activité de location de Constructions Modulaires notamment en Allemagne, en Pologne et en République tchèque a été accompagnée par une augmentation significative du nombre de sortie de constructions modulaires. Les sorties de constructions modulaires correspondent à des mises en location et s'accompagnent de frais de préparation. Ces frais de préparation sont enregistrés en charges lors de leur mise en œuvre. Les revenus locatifs correspondant sont étalés sur la durée des contrats de location. En 2015, la hausse de l'activité a généré des surcoûts de frais de préparation comparé à 2014.

## NOTE 6. CHARGES DE PERSONNEL

| (en milliers d'euros) | 2015 | 2014 | Variation 2015/2014 | |
|---|---|---|---|---|
| Salaires & charges sociales | (35 051) | (32 316) | (2 735) | 8,5% |
| **EFFECTIF AU 31 DECEMBRE** | **885** | **796** | **89** | **11,2%** |

La masse salariale ainsi que le nombre d'employés augmentent en 2015 respectivement de 8,5 % et 11,2 %. Cette hausse est principalement localisée dans la division Constructions Modulaires et notamment en République tchèque et en Allemagne pour accompagner la reprise importante d'activité dans les pays d'Europe centrale notamment. Le salaire moyen diminue en 2015, les embauches principales étant des ouvriers de l'usine de République tchèque.

Afin d'associer les collaborateurs de l'Unité Économique et Sociale française (comprenant les sociétés TOUAX Corporate, TOUAX Solutions Modulaires, TOUAX Container Services et TOUAX River Barges) aux performances du Groupe, des accords permettent le versement aux salariés de sommes qu'ils peuvent placer sur le Plan Épargne Entreprise.

### Accord de participation

La formule retenue est la formule légale de calcul. L'enveloppe se répartit pour moitié proportionnellement au temps de présence dans l'entreprise au cours de l'exercice et pour moitié proportionnellement aux salaires de chaque bénéficiaire au cours de l'exercice considéré. Aucune participation n'a été versée en 2015.

### Accord d'intéressement

Il retient comme indicateur de performance le résultat net par action et le nombre moyen d'actions du Groupe constaté au niveau des comptes consolidés (selon un calcul spécifique défini dans l'accord). En 2014, aucun plan de stock-options n'a été mis en place.

Aucun intéressement n'a été versé en 2015.

Le Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi des sociétés françaises est comptabilisé en moins des charges de personnel pour un montant de 147 milliers d'euros.

## NOTE 7. AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION

| (en milliers d'euros) | 2015 | 2014 | Variation 2015/2014 | |
|---|---|---|---|---|
| Autres produits d'exploitation | 1 415 | 4 844 | (3 429) | -70,8% |
| Autres charges d'exploitation | (2 257) | (10 085) | 7 828 | -77,6% |
| **TOTAL AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION** | **(842)** | **(5 241)** | **4 399** | **-83,9%** |

En 2015, les autres produits et charges d'exploitation sont constitués de produits et charges de gestion courante.

En 2014, les autres produits et charges d'exploitation enregistrent une perte sur créances irrécouvrables pour 6,4 millions d'euros dans la division Wagons de Fret. Ces créances ont été provisionnées en 2011 et la reprise de cette provision figure dans les dépréciations d'exploitation (cf. note 8).

En raison de défauts de conception de produits dans la division Constructions Modulaires, des poursuites judiciaires ont été entamées par le Groupe à l'encontre d'un prestataire de services. Ce litige a été résolu au 1er semestre 2014 en faveur du Groupe, qui s'est vu attribuer une indemnité compensatoire de 2 millions d'euros. Les corrections et les réparations liées à ces défauts de conception sont comptabilisées en charges dans le résultat d'exploitation courant.

## NOTE 8. DEPRECIATIONS D'EXPLOITATION

| (en milliers d'euros) | 2015 | 2014 | Variation 2015/2014 | |
|---|---|---|---|---|
| Reprises de dépréciations d'exploitation | 4 230 | 11 933 | (7 703) | -64,6% |
| Dépréciations d'exploitation | (9 827) | (5 253) | (4 574) | 87,1% |
| **TOTAL DEPRECIATIONS D'EXPLOITATION** | **(5 597)** | **6 681** | **(12 278)** | |

En 2015, les provisions d'exploitation s'élèvent à 5,6 millions d'euros et correspondent à dépréciations nettes de créances douteuses pour 3,6 millions d'euros, à des provisions pour risques et charges pour 1,5 million d'euros et à des dépréciations de stocks pour 0,5 million d'euros.

En 2014, les provisions d'exploitation correspondaient essentiellement à une reprise nette de 6,7 millions dont 6,5 millions d'euros de reprises de créances douteuses suite à leur passage en perte dans les autres charges d'exploitation (cf. note 7).

## NOTE 9. AMORTISSEMENTS ET PERTES DE VALEUR

| (en milliers d'euros) | 2015 | 2014 | Variation 2015/2014 | |
|---|---|---|---|---|
| Dotation aux amortissements et dépréciations d'actifs | (37 429) | (27 145) | (10 284) | |
| Dotation aux amortissements crédit-bail | (9 415) | (8 991) | (424) | |
| **Dotations aux amortissements** | **(46 844)** | **(36 136)** | **(10 708)** | **29,6%** |
| Autres dotations aux provisions | (144) | 123 | (267) | |
| **TOTAL** | **(46 988)** | **(36 013)** | **(10 975)** | **30,5%** |

Le Groupe a décidé en 2015 d'accélérer sa stratégie de rationalisation de ses parcs de constructions modulaires. Ainsi, en France et aux États-Unis où les taux d'utilisation sont restés faibles, il a été décidé d'accélérer les ventes d'occasion des matériels non loués. Une revue exhaustive des parcs de ces pays a été réalisée pour identifier les actifs destinés à la vente et estimer leur prix de vente.

Des dépréciations ont été constatées sur ces actifs en France et aux États-Unis pour respectivement 5,5 millions d'euros et 4,5 millions d'euros.

La baisse du prix de l'acier en 2015 et consécutivement des prix d'achat des conteneurs maritimes a généré une baisse des prix de vente des matériels d'occasion. La revue des conteneurs maritimes destinés à la vente a révélé ainsi une perte de valeur provisionnée pour un montant de 425 milliers d'euros. Il est à noter que 174 milliers d'euros sont enregistrés en dépréciations de stocks (cf. note 8) et 251 milliers d'euros en dépréciations d'actifs.

Enfin, la revue des autres actifs du Groupe a révélé une perte de valeur de 300 milliers d'euros pour des barges fluviales.

Au total, le Groupe a enregistré des dépréciations complémentaires pour 10,8 millions d'euros en dotation aux amortissements en 2015.

Pour mémoire, une dépréciation complémentaire de 1,7 million avait été comptabilisée en 2014 dans la division Constructions Modulaires suite à la réalisation de l'inventaire physique des matériels. La perte de valeur constatée en 2013 avait été reprise en 2014 pour 1,3 million d'euros du fait de la cession des actifs dépréciés.

Les autres dotations aux provisions sont uniquement constituées des dotations et reprises sur les engagements de retraite.

## NOTE 10. DISTRIBUTIONS NETTES AUX INVESTISSEURS

Les distributions nettes aux investisseurs se répartissent par activité comme suit :

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 | Variation 2015/2014 | |
|---|---|---|---|---|
| Conteneurs Maritimes | (57 546) | (51 416) | (6 130) | 11,9% |
| Constructions Modulaires | (699) | (1 319) | 620 | -47,0% |
| Wagons de Fret | (2 229) | (2 211) | (18) | 0,8% |
| **TOTAL** | **(60 474)** | **(54 946)** | **(5 528)** | **10,1%** |

La distribution nette aux investisseurs augmente de 5,5 millions d'euros (soit +10 %), passant de 54,9 millions d'euros en 2014 à 60,5 millions d'euros en 2015.

Les distributions nettes aux investisseurs correspondent aux charges de location variables des actifs appartenant à des investisseurs qui sont gérés par le Groupe et donnés en location à ses clients. La majorité des actifs gérés sont des conteneurs maritimes. Les conteneurs maritimes sont libellés en dollars américains et loués en dollars américains. La hausse des distributions nettes aux investisseurs s'explique principalement par la hausse du dollar américain malgré la baisse de la flotte gérée pour compte de tiers.

À devise constante, les distributions aux investisseurs sont en baisse de 4 millions d'euros soit -7 %.

### Conteneurs Maritimes

Le Groupe gère au 31 décembre 2015 pour le compte de tiers 478 713 CEU, comparé à 507 236 CEU au 31 décembre 2014. La croissance de la distribution aux investisseurs s'explique par l'évolution de la parité euro-dollar. À devise constante, la distribution aux investisseurs diminue.

### Constructions Modulaires

Le Groupe gère pour le compte de tiers 2 419 constructions modulaires en France, comparé à 5 119 constructions modulaires en France, en Allemagne et aux Pays-Bas au 31 décembre 2014. La baisse de la distribution est la conséquence du rachat d'une flotte à un investisseur en 2015.

### Wagons de Fret

Le Groupe gère pour le compte de tiers 3 621 wagons (équivalent à 4 501 plateformes) en Europe et aux États-Unis en 2015, comparé à 2 161 wagons (2 592 plateformes) en 2014. En décembre 2015, le Groupe a pris la gestion de 1 912 wagons qui appartenaient au groupe General Electric. Ces wagons ont été acquis par des investisseurs tiers au sein d'une société d'actifs (TRF3) dans laquelle le Groupe a investi 26 % (Cf. note 18.1.2 page 102). L'impact de cette croissance du parc n'a eu aucun effet dans la distribution aux investisseurs en 2015. La distribution aux investisseurs de la division Wagons de Fret reste stable.

## NOTE 11. AUTRES PRODUITS ET CHARGES OPERATIONNELS

En 2015, les autres charges et produits opérationnels présentent une charge de 2,4 millions d'euros liée au frais d'un projet d'émission de dette « High Yield » qui n'a finalement pas été réalisée. Le Groupe a préféré se refinancer auprès de ses partenaires financiers bancaires pour un coût financier plus en adéquation avec ses activités.

En 2014, les autres charges et produits opérationnels présentent un produit de 0,1 million d'euros en raison de la reprise d'une provision comptabilisée dans le cadre de la restructuration concernant l'usine française en 2013.

## NOTE 12. RESULTAT FINANCIER

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 | variation 2015/2014 | |
|---|---|---|---|---|
| **Produits de trésorerie et d'équivalent de trésorerie** | **164** | **205** | | |
| Charges d'intérêt sur opération de financement | (15 706) | (17 509) | | |
| Coût de l'endettement financier brut | (15 706) | (17 509) | | |
| **Coût de l'endettement financier net** | **(15 542)** | **(17 304)** | **1 762** | **-10,2%** |
| Gains et pertes liés à l'extinction des dettes | 29 | (80) | | |
| Dividendes reçus | | | | |
| Produits et charges financiers d'actualisation | (8) | 84 | | |
| Autres produits et charges financiers | 139 | (425) | | |
| **Autres produits et charges financiers** | **160** | **(421)** | **581** | **-138,0%** |
| **RESULTAT FINANCIER** | **(15 382)** | **(17 725)** | **2 343** | **-13,2%** |

L'évolution du résultat financier s'explique par une baisse de la dette moyenne sur 2015 et du taux d'intérêt moyen sur l'exercice.

Les autres produits financiers enregistrent 0,7 million d'euros correspondant à la variation de la juste valeur de l'ORNANE.

## NOTE 13. IMPOT SUR LES BENEFICES

### note 13.1. ANALYSE DE LA CHARGE D'IMPOT COMPTABILISEE EN RESULTAT

L'impôt sur les bénéfices est composé des impôts exigibles dus par les sociétés du Groupe et des impôts différés provenant des déficits fiscaux et des décalages temporaires entre les résultats comptables consolidés et les résultats fiscaux.

Le Groupe a opté pour le régime de l'intégration fiscale aux États-Unis, en France et aux Pays-Bas et a constitué les groupes suivants :

- TOUAX Corp., Gold Container Corp., Gold Container Finance Llc, TOUAX Finance Inc., TOUAX Container Lease Receivables Corp. et TOUAX Equipment Leasing Corp. : groupe fiscal américain,
- TOUAX MODULAR BUILDING Llc et TOUAX LEASING CORP : groupe fiscal américain,
- TOUAX SCA, TOUAX Solutions Modulaires SAS, TOUAX Construction Modulaire SAS, TOUAX Container Services SAS, TOUAX Corporate SAS et TOUAX River Barges SAS : groupe fiscal français,
- TOUAX BV et TOUAX Asset BV : groupe fiscal hollandais,
- Eurobulk Transport Maatschappij BV et CS de Jonge BV : groupe fiscal hollandais.

#### note 13.1.1. VENTILATION DE LA CHARGE D'IMPOT

Le produit d'impôt comptabilisé en résultat de l'exercice s'élève à +1,4 million d'euros (contre 0,4 million d'euros en 2014). La ventilation de cette charge d'impôt s'analyse comme suit :

| | 2015 | | | 2014 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| *(en milliers d'euros)* | Exigible | Différé | TOTAL | Exigible | Différé | TOTAL |
| Europe | (337) | 499 | 162 | (304) | 378 | 74 |
| Etats-Unis | (969) | 2 451 | 1 482 | (7) | 592 | 585 |
| Autres | (126) | (146) | (272) | (889) | 653 | (236) |
| **TOTAL** | **(1 432)** | **2 804** | **1 372** | **(1 199)** | **1 622** | **423** |

#### note 13.1.2. RECONCILIATION ENTRE LA CHARGE D'IMPOT THEORIQUE DU GROUPE ET LA CHARGE D'IMPOT EFFECTIVEMENT COMPTABILISEE

| *(En milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| **Résultat courant avant impôt de l'ensemble** | **(28 503)** | **(13 602)** |
| Impot théorique au taux d'impot courant français | 9 500 | 4 534 |
| Limitation des impôts différés | (7 378) | (6 934) |
| Différences temporaires | | 46 |
| Différences permanentes et autres éléments | (890) | 1 328 |
| Résultat imputé sur déficit antérieur | | 694 |
| Différence de taux | 140 | 755 |
| **PRODUIT D'IMPÔT EFFECTIF** | **1 372** | **423** |

Le solde des impôts différés actifs français non reconnus dans les comptes est estimé à 20 millions d'euros. Le solde des impôts différés actifs hollandais non reconnus dans les comptes est estimé à 2,4 millions d'euros. Le solde des impôts différés actifs marocains non reconnus dans les comptes est estimé à 0,8 million d'euros

### note 13.2. IMPOTS COMPTABILISES DIRECTEMENT EN CAPITAUX PROPRES

Des impôts différés sont comptabilisés en capitaux propres pour l'évaluation des swaps et les réévaluations d'investissements nets.

| (en milliers d'euros) | 2014 | Varitation par capitaux propres | 2015 |
|---|---|---|---|
| BSAR | (54) | | (54) |
| Evaluation des swaps | 5 | 48 | 53 |
| Réévaluation des investissements nets | 391 | (25) | 366 |
| **TOTAL** | **342** | **23** | **365** |

## note 13.3. ACTIFS ET PASSIFS D'IMPOTS DIFFERES

Les positions d'actifs et de passifs d'impôts différés se présentent de la façon suivante :

| (en milliers d'euros) | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Actif d'impôt différé | 269 | 50 |
| Passif d'impôt différé | (7 461) | (9 911) |
| **TOTAL** | **(7 192)** | **(9 861)** |

Les passifs nets d'impôts différés s'analysent par nature de la façon suivante :

| (en milliers d'euros) | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Dépréciations immobilisations et retraitement crédit bail | (44 810) | (39 727) |
| Déficits reportables | 38 650 | 30 792 |
| Actualisation immobilisations financières | 3 | 1 |
| Dépréciations pour clients douteux | 923 | 470 |
| Autres | (1 958) | (1 397) |
| **SOLDE NET** | **(7 192)** | **(9 861)** |

## NOTE 14. RESULTAT NET PAR ACTION

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat net de la société par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation durant l'exercice. Les actions auto détenues par la société viennent en déduction.

Le résultat dilué par action est calculé en ajustant le nombre moyen pondéré d'actions en circulation afin de tenir compte de la conversion de tous les instruments de capitaux propres potentiellement dilutifs. Au 31 décembre 2015, le Groupe n'a aucun instrument de capitaux propres potentiellement dilutif.

| | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| **Résultat net en euro** | **(23 955 130)** | **(12 921 323)** |
| Actions en circulation au 31 décembre | 5 883 782 | 5 883 773 |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation | 5 874 504 | 5 883 773 |
| | | |
| **Nombre potentiel d'actions** | | |
| - BSAR 2007 exerçables/cessibles | | |
| - ORNANE 2015 | | |
| **Nombre moyen pondéré d'actions pour le résultat dilué par action** | **5 874 504** | **5 883 773** |
| | | |
| **RESULTAT NET PAR ACTION** | | |
| - de base | (4,08) | (2,20) |
| - dilué | (4,08) | (2,20) |

# NOTES RELATIVES AU BILAN

## ACTIF

## NOTE 15. GOODWILL

La variation du goodwill est la suivante :

| *(en milliers d'euros)* | 2014 | Diminution | Ecart de conversion | 2015 |
|---|---|---|---|---|
| **Constructions Modulaires** | **23 624** | | | **24 107** |
| Siko Containerhandel Gmbh | 1 583 | | | 1 583 |
| Touax Sro - Touax SK Sro | 11 237 | | 294 | 11 531 |
| Touax Maroc/Ramco Sarl | 10 804 | | 189 | 10 993 |
| **Wagons de Fret** | **5 101** | | | **5 101** |
| SRF Railcar Leasing Ltd | 547 | | | 547 |
| Touax Rail Limited | 4 554 | | | 4 554 |
| **TOTAL** | **28 725** | | **483** | **29 208** |

**Tests de dépréciations**

Des tests de dépréciations ont été effectués pour chaque unité génératrice de trésorerie (UGT) présentant un goodwill. La valeur recouvrable est fondée sur la valeur d'utilité, égale au montant des cash flows futurs actualisés en fonction d'un coût moyen pondéré du capital. Les cash flows futurs s'appuient sur des prévisions à quatre ans et sur une valeur terminale évaluée à partir des prévisions de cash flows.

Le tableau ci-dessous décrit les principales hypothèses pour les UGT présentant un goodwill :

| *(en milliers d'euros)* | Valeur du goodwill associé | Taux d'actualisation 2014 | Taux de croissance à l'infini 2014 | Taux d'actualisation 2015 | Taux de croissance à l'infini 2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| Constructions Modulaires hors zone Afrique | 13 114 | 7,76% | 2,00% | 8,85% | 1,70% |
| Constructions Modulaires zone Afrique | 10 993 | | | 10,04% | 1,50% |
| Wagons de Fret | 5 101 | 7,56% | 2,00% | 7,50% | 1,70% |
| **TOTAL** | **29 208** | | | | |

Les taux d'actualisation utilisés correspondent au coût moyen pondéré du capital (WACC) estimé des différentes activités.

Le taux de croissance utilisé de 1,7 % correspond aux objectifs de la Banque Centrale Européenne en termes d'inflation.

Des analyses de sensibilités de la valeur recouvrable à un changement possible d'une hypothèse clé (notamment variation de +/-50 points de base du taux d'actualisation ; variation de +/- 50 points de base du taux de croissance à l'infini et variation de +/- 5 % des cash-flows prévisionnels intégrés à la valeur terminale) ont été réalisées.

Il ressort de ces calculs de sensibilité qu'une variation de 50 points de base des hypothèses de taux d'actualisation ou de taux de croissance ou de 5 % des cash-flows prévisionnels ne conduirait pas à comptabiliser une dépréciation dans les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2015.

**Sensibilité de la valeur recouvrable selon une variation de +/- 50 points de base des taux utilisés :**

| | Sensibilité au taux | | | | Sensibilité au niveau des flux | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| *(en milliers d'euros)* | Taux d'actualisation | | Taux de croissance à l'infini | | Variation des cash flows futurs de la valeur terminale | |
| | +50 pb | -50 pb | +50 pb | -50 pb | +5% | -5% |
| Constructions Modulaires hors zone Afrique | (14 277) | 16 429 | 13 423 | (11 668) | 8 338 | (8 338) |
| Constructions Modulaires zone Afrique | (1 653) | 1 862 | 1 486 | (1 321) | 1 102 | (1 102) |
| Wagons de Fret | (19 605) | 23 307 | 19 747 | (16 613) | 9 901 | (9 901) |

## NOTE 16. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

| *(en milliers d'euros)* | 2014 | Acquisitions | Dotations de l'exercice | Variations des cours de change | Reclassements et mises au rebut | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Conteneurs Maritimes | 139 | 264 | (48) | 17 | (163) | 209 |
| Constructions Modulaires | 223 | 39 | (90) | 4 | | 177 |
| Barges Fluviales | 16 | 11 | (6) | | | 22 |
| Wagons de Fret | 610 | | (20) | 40 | | 630 |
| Corporate | 138 | | (69) | | | 69 |
| **TOTAL** | **1 126** | **315** | **(233)** | **61** | **(163)** | **1 106** |

Les immobilisations incorporelles enregistrent principalement les licences, les logiciels, les frais de développement et les tests de pré-production des prototypes de constructions modulaires.

## NOTE 17. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

### note 17.1. REPARTITION PAR NATURE

| | 2015 | | | 2014 |
|---|---|---|---|---|
| *(en milliers d'euros)* | Val. brute | Amort. | Val. nette | Val. nette |
| Terrains et constructions | 12 821 | -4 253 | 8 568 | 9 127 |
| Matériels | 665 495 | -196 802 | 468 694 | 489 585 |
| Autres immobilisations corporelles | 14 901 | -11 612 | 3 289 | 3 332 |
| Immobilisations corporelles en cours | 2 486 | | 2 486 | 2 545 |
| **TOTAL** | **695 704** | **-212 667** | **483 037** | **504 590** |

### note 17.2. ÉVOLUTION PAR NATURE DES VALEURS BRUTES

| *(en milliers d'euros)* | 01/01/2015 | Acquisitions | Cessions | Change | Reclassements et variation de périmètre | 31/12/2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Terrains et constructions | 12 119 | 487 | (30) | 227 | 19 | 12 822 |
| Matériels | 655 997 | 19 460 | (36 287) | 9 930 | 16 395 | 665 495 |
| Autres immobilisations corporelles | 13 221 | 1 028 | (141) | 254 | 539 | 14 901 |
| Immobilisations corporelles en cours | 2 545 | 2 735 | | (17) | (2 777) | 2 486 |
| **TOTAL** | **683 882** | **23 710** | **(36 458)** | **10 394** | **14 177** | **695 704** |

Les acquisitions de matériels concernent des constructions modulaires pour 13,8 millions d'euros, des wagons de fret pour 9,4 millions d'euros et des barges fluviales pour 0,4 million d'euros.

Les sorties d'immobilisations en valeur brute (cessions) concernent des constructions modulaires pour 16,5 millions d'euros, des barges fluviales pour 1 million d'euros, des conteneurs maritimes pour 13,9 millions d'euros et des wagons de fret pour 5,1 millions d'euros.

Le transfert des stocks vers les immobilisations corporelles concerne l'activité Conteneurs Maritimes qui a immobilisé 16 millions d'euros de matériels préalablement stockés et l'activité Wagons de Fret qui a transféré 2,1 millions d'euros de matériels immobilisés en stock.

Les immobilisations corporelles du Groupe sont constituées des matériels locatifs (conteneurs maritimes, constructions modulaires, barges fluviales et wagons de fret). Les valeurs unitaires des conteneurs maritimes et des constructions modulaires n'excèdent pas 10 000 euros. Les valeurs unitaires des wagons de fret varient entre 10 000 euros pour les wagons d'occasion 60 pieds et 125 000 euros pour les wagons neufs intermodaux couplés (106 pieds). Les valeurs unitaires des barges fluviales varient entre 150 000 euros pour les barges achetées d'occasion (1 700 tonnes) et plus d'un million d'euros pour les barges achetées neuves (2 800 tonnes).

Des dépréciations complémentaires ont été enregistrées en France et aux États-Unis dans la division Constructions Modulaires pour respectivement 5,3 millions d'euros et 4,5 millions d'euros en 2015 pour accompagner la stratégie de rationalisation des parcs (Cf. note 9 page 96).

Suite à la réalisation de l'inventaire physique sur les filiales françaises de la division Constructions Modulaires, une dépréciation a été comptabilisée pour 1,7 million en 2014.

## NOTE 18. INSTRUMENTS FINANCIERS

### note 18.1. ACTIFS FINANCIERS

**La juste valeur des instruments financiers actifs**

Les actifs financiers à la juste valeur par le résultat correspondent essentiellement à la juste valeur des valeurs mobilières de placement. Les actifs financiers à long terme sont actualisés sur la base des taux sans risque du marché (obligations d'État). Les impacts en résultat des instruments financiers sont indiqués dans la note 23.1.5 ci-après.

La politique de gestion des risques financiers est présentée dans la note 29.

Les swaps et le poste « trésorerie et équivalents de trésorerie » sont évalués à la juste valeur. La juste valeur des clients et comptes rattachés est assimilée à leur valeur au bilan, compte tenu des échéances très courtes de paiement de ces créances.

Les autres actifs financiers non courants et autres actifs non courants sont évalués au coût amorti calculé à l'aide du taux d'intérêt effectif. Leurs valeurs comptables correspondent à une approximation raisonnable de leurs justes valeurs.

Les autres actifs financiers non courants et autres actifs non courants font l'objet de tests de dépréciation sur la base des flux futurs estimés.

## note 18.1.1. ACTIFS FINANCIERS NON COURANTS

| Titres disponibles à la vente - Valeur brute | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | 1 613 | 1 420 |
| Variation | | |
| Variation | | |
| Ecart de conversion | 186 | 193 |
| Autres mouvements | | |
| **Montant à la clôture** | **1 799** | **1 613** |

| Autres actifs financiers N.C. - Valeur brute | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | 6 220 | 5 834 |
| Augmentation | 1 461 | 478 |
| Diminution | (23) | (278) |
| Ecart de conversion | 122 | 103 |
| Autres mouvements | (8) | 83 |
| **Montant à la clôture** | **7 772** | **6 220** |

| Titres disponibles à la vente - Dépréciation par résultat | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | (1 613) | (1 419) |
| Augmentation | | |
| Diminution | | |
| Ecart de conversion | (186) | (193) |
| Autres mouvements | | |
| **Montant à la clôture** | **(1 798)** | **(1 612)** |

| Autres actifs financiers N.C. - Dépréciation par résultat | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | (3 515) | (3 449) |
| Augmentation | (99) | |
| Diminution | | |
| Ecart de conversion | (63) | (66) |
| Autres mouvements | 1 | 1 |
| **Montant à la clôture** | **(3 678)** | **(3 514)** |

| Titres disponibles à la vente - Valeur nette | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| **Montant à l'ouverture** | **1** | **1** |
| **Montant à la clôture** | **1** | **1** |

| Actifs financiers N.C. - Valeur nette | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| **Montant à l'ouverture** | **2 705** | **2 384** |
| **Montant à la clôture** | **4 093** | **2 706** |

N.C. = Non courant

*en millions d'euros*

***Les titres disponibles à la vente*** : Ils correspondent à une participation minoritaire dans une société non cotée de location de conteneurs de stockage aux États-Unis. Ils ont été dépréciés à 100 % en 2007 (1,4 million d'euros). La valeur des titres de participation est quasiment nulle au 31 décembre 2015.

L***es autres actifs financiers long terme*** sont constitués des prêts et de dépôts de garanties.

## note 18.1.2. PARTICIPATION DANS LES ENTREPRISES ASSOCIEES

En décembre 2015, la société TRF3 a été constituée en vue de prendre sous gestion l'activité européenne de location de wagons de fret de General Electric. Le capital de cette société est détenu par des investisseurs tiers à hauteur de 74 % et par le Groupe pour 26 %. Un financement bancaire d'actifs a été mis en place pour compléter le financement de cette acquisition. La société TRF3 est mise en équivalence dans les comptes du Groupe pour un montant de 2,7 millions d'euros.

Les principales données financières de cette société mise en équivalence sont les suivantes :

- Chiffre d'affaires sur 2015 : 865 milliers d'euros, et
- Endettement financier net sur 2015 : 31,7 millions d'euros.

## note 18.1.3. AUTRES ACTIFS NON COURANTS

| Créances de location financement - Valeur brute<br>*(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | 3 641 | 5 699 |
| Augmentation | 4 | |
| Diminution | (191) | (84) |
| Ecart de conversion | 334 | 458 |
| Autres mouvements | (539) | (2 433) |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | **3 248** | **3 641** |

| Créances de location financement - Dépréciation par résultat<br>*(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | | |
| Augmentation | | |
| Diminution | | |
| Ecart de conversion | | |
| Autres mouvements | | |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | | |

| Créances de location financement - Valeur nette<br>*(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | 3 641 | 5 698 |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | **3 248** | **3 641** |

| Instruments dérivé actif à la juste valeur<br>*(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | 1 169 | 129 |
| Augmentation | | |
| Variation de JV | (1 177) | 1 028 |
| Ecart de conversion | 8 | 12 |
| Autres mouvements | | |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | | **1 169** |

Les swaps de taux figurant dans les dérivés non courants sont évalués à la juste valeur dans les capitaux propres pour la part efficace et dans le résultat pour la part inefficace.

Le Groupe enregistre à son actif des actifs détenus dans le cadre de location financement dans lequel il intervient comme bailleur pour une valeur nette comptable de 4 millions d'euros (3,2 millions d'euros en autres actifs non courants et 0,7 million d'euros en autres actifs courants) et une valeur d'origine de 16,5 millions d'euros.

| *(en milliers d'euros)* | Paiements minimaux futurs | Paiements minimaux futurs actualisés |
|---|---|---|
| A moins d'un an | 1 020 | 742 |
| Entre un et cinq ans | 3 450 | 3 072 |
| Après cinq ans | 230 | 176 |
| **TOTAL** | **4 700** | **3 990** |
| Actualisation des contrats de location-financement | 710 | |
| **PAIEMENTS MINIMAUX FUTURS ACTUALISES** | **3 990** | **3 990** |
| **Présentation des créances de la location-financement au bilan** | | |
| Autres actifs courants | | 742 |
| Autres actifs non courants | | 3 248 |
| **TOTAL** | | **3 990** |

Le taux d'intérêt des contrats de location financement est fixé le jour de la signature du contrat. Le taux moyen d'intérêt constaté est de 11,97 % au 31 décembre 2015. Les produits d'intérêts des contrats de location financement sont constatés en chiffre d'affaires locatif (0,4 million d'euros en 2015 contre 0,8 million d'euros en 2014).

Le montant des remboursements clients sur les créances de location financement correspondant à l'investissement net comptabilisé à l'actif du bilan s'élève à 1,2 million d'euros en 2015. L'EBITDA qui correspond pour le Groupe au résultat opérationnel courant retraité des dotations aux amortissements et aux provisions est une notion non comptable mais qui est particulièrement utilisée par les analystes financiers, investisseurs et autres utilisateurs des états financiers pour la mesure de la performance opérationnelle de l'activité. À notre avis, afin de mieux mesurer cette performance, les utilisateurs des états financiers du Groupe peuvent utiliser l'EBITDA retraité ci-dessous.

L'EBITDA retraité correspond à l'EBITDA augmenté du remboursement en principal de l'investissement net des locations financements accordées aux clients pour 1,2 million d'euros au 31 décembre 2015. L'EBITDA retraité permet de calculer plus justement que l'EBITDA le montant des flux opérationnels de trésorerie. Cette pratique est courante chez les loueurs de matériels.

| *(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | Divers | **2015** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| EBITDAR (marge brute) | 62 602 | 10 456 | 4 745 | 17 887 | 1 010 | 96 701 |
| Paiments du principal des créances de location-financement reçus | 942 | 182 | 55 | | | 1 180 |
| **EBITDAR retraité** | **63 544** | **10 639** | **4 800** | **17 887** | **1 010** | **97 880** |
| Distribution nette aux investisseurs | (57 546) | (699) | | (2 229) | | (60 474) |
| **EBITDA retraité après distribution aux investisseurs** | **5 998** | **9 940** | **4 800** | **15 658** | **1 010** | **37 406** |

## NOTE 19. STOCKS ET EN-COURS

Les stocks et en-cours enregistrent des matériels destinés à être vendus et des pièces détachées. Les matériels sont destinés principalement à la vente aux investisseurs dans le cadre de programmes de gestion.

| *(en milliers d'euros)* | Val. brute | Prov. | Val. nette | Val. nette | Variation | Val. nette |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Matériels | 44 487 | (717) | 43 770 | 31 084 | 17 084 | 26 686 |
| Pièces détachées | 10 853 | | 10 853 | 10 420 | 790 | 10 063 |
| **TOTAL** | **55 340** | **(717)** | **54 623** | **41 504** | **17 874** | **36 749** |

Le stock de conteneurs maritimes correspond à environ 10 167 CEU pour un montant 16,4 millions d'euros.

La division Constructions Modulaires présente un compte de stock de marchandises ou en cours de production de 6 millions d'euros et 1,6 million d'euros de pièces détachées.

Les stocks de la division Wagons de Fret présentent des stocks de pièces détachées de 8,7 millions d'euros et des wagons pour 21,9 millions d'euros (soit 300 wagons).

## NOTE 20. CLIENTS ET COMPTES RATTACHES

| **Clients et comptes rattachés - Valeur brute** *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | 66 940 | 70 474 |
| Variation | 744 | (6 646) |
| Ecart de conversion | 3 269 | 3 110 |
| Autres mouvements | 395 | 1 |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | **71 349** | **66 940** |

| **Clients et comptes rattachés - Dépréciation par résultat** *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | (16 223) | (22 020) |
| Augmentation | (7 124) | (3 970) |
| Diminution | 3 559 | 10 440 |
| Ecart de conversion | (738) | (660) |
| Autres mouvements | 27 | (13) |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | **(20 500)** | **(16 223)** |

| **Clients et comptes rattachés - Valeur nette** *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Montant à l'ouverture | 50 717 | 48 454 |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | **50 849** | **50 717** |

Lors de leur comptabilisation, les créances clients et comptes rattachés sont comptabilisées à leur juste valeur qui correspond à leur valeur nominale. Une perte de valeur peut être enregistrée lorsqu'il existe un risque de non-recouvrement. Au 31 décembre 2015, le solde des créances clients et comptes rattachés apparaît au bilan pour un montant de 50,8 millions d'euros. Cette valeur représente une bonne évaluation de la juste valeur.

La durée moyenne du crédit client est de 50 jours. Pour les créances en retard de paiement situé à moins d'un an, une dépréciation est constituée en fonction de l'historique de défaillance avec le client. La durée moyenne du crédit s'élevait à 62 jours en 2014.

Avant d'accepter tout nouveau client, le Groupe fait appel à des agences de notations pour en évaluer sa solvabilité et les limites de crédit qu'il sera possible de lui accorder.

Au 31 décembre 2015, le Groupe enregistre dans ses comptes des créances en retard de paiement pour un montant net de 15 millions d'euros, dont la grande majorité est échue de moins de six mois.

| Balance âgée 2015 *(en milliers d'euros)* | Clients et comptes rattachés bruts | Dépréciation | Clients et comptes rattachés |
|---|---|---|---|
| Non échu | 37 098 | (1 459) | 35 639 |
| 0-6 mois | 13 608 | (2 954) | 10 654 |
| 6-12 mois | 2 983 | (1 240) | 1 744 |
| >1 an | 17 660 | (14 846) | 2 813 |
| **TOTAL** | **71 349** | **(20 500)** | **50 849** |

## NOTE 21. AUTRES ACTIFS COURANTS

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Cessions d'immobilisations | | 11 |
| Charges constatées d'avance | 4 347 | 4 615 |
| Impôts & Taxes | 6 511 | 7 775 |
| Créances à moins d'un an location financement | 742 | 1 101 |
| Autres | 1 861 | 1 667 |
| **TOTAL** | **13 460** | **15 170** |

La situation des impôts et taxes correspond pour l'essentiel à la TVA en fin de période.

La rubrique « autres » comprend au 31 décembre 2015 notamment la part des créances financières de location financement à moins d'un an (soit 0,7 million d'euros au 31 décembre 2015 cf. annexe des comptes consolidés note 1.18.1).

Les autres actifs courants sont recouvrables à moins d'un an.

## NOTE 22. .TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE

| Trésorerie et équivalents de trésorerie *(en milliers d'euro)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Placements à moins de trois mois | 11 120 | 4 663 |
| *dont valeurs mobilières de placement* | *9 673* | *3 217* |
| Trésorerie | 35 625 | 75 254 |
| **MONTANT À LA CLÔTURE** | **46 745** | **79 917** |

Les soldes de trésorerie et équivalents de trésorerie présents sur le bilan du Groupe au 31 décembre 2015 comprennent 23 millions d'euros de trésorerie qui ne sont pas disponibles pour la gestion de trésorerie quotidienne du Groupe. Ce solde correspond pour (i) 5,5 millions d'euros à des réserves contractuelles sur les sociétés de financements d'actifs, (ii) 9,4 millions d'euros à de la Trésorerie de sociétés non détenues à 100 % et (iii) 7,7 millions d'euros de réserves liées au prochain remboursement de la warehouse conteneurs suite à une syndication de fin d'année.

## NOTE 23. PASSIFS FINANCIERS

Les passifs financiers non courants et courants correspondent aux « emprunts et dettes financières » et aux « emprunts et concours bancaires courants ».

### note 23.1.1. ANALYSE PAR CLASSE DES PASSIFS FINANCIERS

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | | | 2014 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Non courant | Courant | TOTAL | Non courant | Courant | TOTAL |
| Emprunt obligataire | 43 269 | 454 | 43 723 | 21 542 | 114 | 21 656 |
| Emprunts moyen long terme avec recours | 58 165 | 13 757 | 71 922 | 40 413 | 14 394 | 54 807 |
| Engagements de location-financement avec recours | 32 318 | 17 178 | 49 497 | 51 279 | 20 783 | 72 061 |
| Crédits renouvelables avec recours | 36 427 | 9 423 | 45 850 | 67 565 | 25 344 | 92 909 |
| Dettes sans recours | 161 675 | 24 978 | 186 653 | 132 392 | 55 125 | 187 517 |
| Concours bancaires courants avec recours | | 1 744 | 1 744 | | 9 000 | 9 000 |
| Concours bancaires courants sans recours | | 96 | 96 | | 738 | 738 |
| Instruments dérivés passifs | | 1 759 | 1 759 | | 418 | 418 |
| **TOTAL DES PASSIFS FINANCIERS** | **331 854** | **69 390** | **401 244** | **313 191** | **125 915** | **439 106** |

Les dettes « sans recours » concernent :

- Les financements d'actifs non garantis par la société mère TOUAX SCA pour lesquels le service de la dette doit être assuré par les revenus générés par les actifs financés (tant par les revenus locatifs que par les produits de cession).
- Les financements non garantis par la société mère TOUAX SCA accordés à des filiales intégrées globalement bien que non détenues à 100 % par le Groupe.

Selon IFRS 7.8, les différentes catégories d'instruments financiers sont les suivantes :

**Au 31 décembre 2015**

| Catégories passifs financiers en milliers d'euros | Comptes consolidés | Evaluation juste valeur | Diff en % | Sensibilité : +1% | diff avec juste valeur |
|---|---|---|---|---|---|
| Passifs financiers evalués au cout amorti | 399 485 | 401 275 | 0,45% | 397 885 | -0,84% |
| Passifs financiers évalués à la juste valeur | 1 759 | 1 759 | 0,00% | | -100,00% |
| **TOTAL** | **401 244** | **403 034** | **0,45%** | **397 885** | **-1,28%** |

**Au 31 décembre 2014**

| Catégories passifs financiers en milliers d'euros | Comptes consolidés | Evaluation juste valeur | Diff en % | Sensibilité : +1% | diff avec juste valeur |
|---|---|---|---|---|---|
| Passifs financiers evalués au cout amorti | 438 688 | 437 804 | -0,20% | 434 165 | -0,83% |
| Passifs financiers évalués à la juste valeur | 418 | 418 | 0,00% | | -100,00% |
| **TOTAL** | **439 106** | **438 222** | **-0,20%** | **434 165** | **-0,93%** |

Comme indiqué dans la note 1.18.3, les passifs financiers sont évalués à leur coût amorti, selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Une application du principe de la juste valeur ferait ressortir une évaluation des passifs financiers à 403 millions d'euros, en prenant comme hypothèses les cours de clôture au 31 décembre 2015.

La juste valeur des dettes à taux fixe est déterminée pour chaque emprunt par actualisation des cash-flows futurs, en retenant comme taux d'actualisation le taux moyen des dettes à taux fixe considéré comme représentatif du taux de financement de la classe de risque du Groupe en l'absence de valeurs cotées (dérivés de crédit ou courbes obligataires).

La valeur nette comptable des dettes à taux variable (long terme comme court terme) constitue une approximation raisonnable de leur juste valeur.

Les instruments dérivés passifs sont évalués selon les valorisations obtenues auprès d'établissements financiers de premier plan.

## note 23.1.2. ANALYSE PAR ECHEANCE DES FLUX CONTRACTUELS DES EMPRUNTS AU 31 DECEMBRE 2015

| *(en milliers d'euros)* | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | + 5 ans | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Emprunts obligataires | 454 | | 20 997 | | 22 272 | | 43 723 |
| Emprunts moyen long terme avec recours | 13 757 | 13 910 | 14 493 | 24 036 | 7 820 | (2 094) | 71 922 |
| Engagements de location financement avec recours | 17 178 | 11 625 | 8 012 | 6 966 | 2 388 | 3 327 | 49 497 |
| Emprunts court terme avec recours | 75 | | | 36 394 | | | 36 469 |
| Dettes sans recours | 25 074 | 93 036 | 15 437 | 3 239 | 42 612 | 7 351 | 186 749 |
| **TOTAL DES FLUX DE CAPITAL SUR EMPRUNTS** | **56 538** | **118 571** | **58 939** | **70 635** | **75 092** | **8 584** | **388 359** |
| Flux futurs d'intérêts sur emprunts | 10 839 | 8 288 | 6 639 | 4 221 | 2 809 | 194 | 32 992 |
| **TOTAL FLUX SUR EMPRUNTS** | **67 378** | **126 860** | **65 579** | **74 857** | **77 901** | **8 777** | **421 351** |

Ce tableau présente uniquement les flux contractuels et exclut donc les encours liés à des engagements non confirmés par les banques comme les découverts et les facilités de caisse renouvelés annuellement. Ces financements à caractère renouvelable sont présentés dans les passifs financiers courants de la note 23.1.1.

Pour les emprunts à taux variable, les intérêts futurs ont été estimés sur la base des taux d'intérêt en vigueur au 31 décembre 2015.

## note 23.1.3. ENGAGEMENTS ET CLAUSES SPECIFIQUES DES EMPRUNTS

Certains emprunts bancaires à court et moyen terme incluent des clauses de défaut liées au non-respect de ratios financiers (covenants financiers). Ces clauses portent sur 112 millions d'euros de dettes au 31 décembre 2015. Elles permettent aux établissements de crédit de demander éventuellement le remboursement anticipé du crédit si elles ne sont pas respectées.

Les principaux covenants financiers calculés sur les comptes consolidés du Groupe sont présentés dans le tableau ci-dessous :

| Emprunteur | Touax SCA | Touax SCA | Touax SCA | Touax Leasing Corp/Touax Hydrovia Corp |
|---|---|---|---|---|
| **Type de facilité** | club deal | club deal | émission obligataire | bilatérale |
| **Durée et mode de tirage** | 5 ans crédit renouvelable / crédit long terme (2 tranches) | 5 ans crédit long terme | 6 ans remboursement in fine | 7 ans long terme amortissable |
| **Montant maximum** | 67,5 Meuros | 43 Meur | 15 Meuros | 22,3 Musd |
| **Encours 31/12/15** | 67,5 Meuros | 12,9 Meuros | 15 Meuros | 18,1 Musd |
| **Périmètre de calcul** | comptes consolidés TOUAX SCA | comptes consolidés TOUAX SCA | comptes consolidés TOUAX SCA | comptes consolidés TOUAX SCA |
| **Leverage (dette financière nette avec recours / Ebitda retraité après distribution)** | Niveau du ratio définit la marge applicable | Niveau du ratio définit la marge applicable | Niveau du ratio définit la marge applicable | |
| **Gearing (dette financière nette / capitaux propres)** | inférieur à 2,5 | inférieur à 2,5 | inférieur à 2,5 | |
| **LTV (dette financière / actifs tangibles)** | Inférieur ou égal à 70 % | Inférieur ou égal à 70 % | Inférieur ou égal à 70 % | |
| **Minimum EBITDA (EBITDA retraité après distribution)** | 30 Meuros | 30 Meuros | 30 Meuros | |
| **Interest Coverage (re-stated EBITDA après distribution / charges d'intérêt** | Supérieur ou égal à 2 | Supérieur ou égal à 2 | Supérieur ou égal à 2 | |
| **Gearing (dette financière nette avec recours / capitaux propres)** | | | | Inférieur à 1,9 |
| **Interest Coverage (re-stated EBITDA après distribution / frais financiers nets)** | | | | supérieur à 2 |
| **Fréquence de calcul** | semestrielle | semestrielle | semestrielle | semestrielle |
| **Date de fin du crédit** | 15/07/2019 | 08/03/2017 | 14/12/2018 | 31/12/2019 |
| **Sûretés** | non | non | non | package de sûretés |
| **Clauses de défaut croisé** | défaut d'une dette supérieure à 5 millions d'euros sur le périmètre de calcul à l'exclusion des dettes sans recours | défaut d'une dette supérieure à 5 millions d'euros sur le périmètre de calcul à l'exclusion des dettes sans recours | défaut d'une dette supérieure à 5 millions d'euros sur le périmètre de calcul à l'exclusion des dettes sans recours | défaut d'une dette supérieure à 5 millions d'euros sur le périmètre de calcul |

Des financements d'actifs et d'acquisition portés par des sociétés dédiées contiennent également des covenants financiers pouvant entraîner l'exigibilité anticipée du financement considéré.

Les covenants financiers calculés sur les comptes consolidés du Groupe sont respectés au 31 décembre 2015.

| | 2015 |
|---|---|
| Loan to Value (rapport prêt/actif) | 61% |
| Gearing avec recours (endettement net avec recours / capitaux propres de l'ensemble) | 1,03 |
| Gearing total (endettement net / capitaux propres de l'ensemble) | 2,18 |

Le niveau de Gearing du Groupe est cohérent avec son activité locative capitalistique. Le Groupe TOUAX est une société d'actifs. Le bilan du Groupe est constitué majoritairement d'actifs tangibles. Le BFR du Groupe étant négatif, l'endettement du Groupe finance exclusivement les actifs tangibles. Le rapport prêt-actif (loan to value) est un indicateur important du niveau de financement. Ce ratio correspond à la dette brute rapportée à l'ensemble des actifs hors actifs intangibles et goodwill. Le niveau de LTV de 61 % au 31 décembre 2015 est cohérent avec l'activité capitalistique du Groupe et ne révèle pas un surendettement du Groupe.

Des clauses exigeant le contrôle du Groupe par la famille WALEWSKI ont également été incluses.

Il est précisé que le Groupe TOUAX ne dispose pas de notation financière officielle et qu'il n'existe aucune clause de remboursement anticipé dans les contrats de financement qui serait déclenchée suite à une détérioration de notation.

## note 23.1.4. ANALYSE DE L'ENDETTEMENT

L'endettement financier net consolidé est le suivant :

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Passifs financiers | 401 244 | 439 106 |
| Instrument dérivés actif | | 1 169 |
| Valeurs mobilières de placement & autres placements | 11 120 | 4 663 |
| Disponibilités | 35 625 | 75 254 |
| **ENDETTEMENT FINANCIER NET CONSOLIDÉ** | **354 499** | **358 020** |
| Dette sans recours | 186 749 | 188 255 |
| **ENDETTEMENT FINANCIER EXCLUANT LA DETTE SANS RECOURS** | **167 750** | **169 765** |

La dette sans recours correspond à des financements d'actifs pour lesquels TOUAX SCA ne se porte pas en garantie. Les préteurs sont sécurisés principalement par les actifs financés et leurs contrats de location sous-jacents.

**Les dettes financières par devise**

| *(en milliers euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Euro (EUR) | 314 992 | 331 261 |
| US dollar (USD) | 72 249 | 87 033 |
| Zloty polonais (PLN) | 6 880 | 9 995 |
| Autres | 7 123 | 10 817 |
| **TOTAL** | **401 244** | **439 106** |

**Répartition taux fixe – taux variable de la dette brute (après prise en compte des instruments de couverture)**

| *(en milliers euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Taux fixe | 208 170 | 233 345 |
| Taux variable | 193 074 | 205 761 |
| **TOTAL** | **401 244** | **439 106** |

**Taux moyen de la dette brute par devise**

| | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Taux moyen de la dette en euro (EUR) | 3,56% | 3,42% |
| Taux moyen de la dette en dollar US (USD) | 3,83% | 3,52% |
| Taux moyen de la dette en zloty polonais (PLN) | 5,36% | 4,85% |
| Taux moyen de la dette en autres devises | 5,35% | 5,24% |
| **TAUX MOYEN DE LA DETTE BRUTE GLOBALE** | **3,67%** | **3,52%** |

### note 23.1.5. EFFET EN RESULTAT DES INSTRUMENTS FINANCIERS

| *(en milliers d'euros)* | Titres disponibles à la vente | Prêts et créances | Instruments évalués au coût amorti | Instrument dérivé de couverture de change | Instrument désigné à la juste valeur | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Produits d'intérêt | | | | | | |
| Charges d'intérêt | | 120 | (16 260) | (66) | 738 | (15 468) |
| **Impact Résultat** | | | | | | **(15 468)** |
| Ecart de change | | | | | | 29 |
| Effet actualisation | | | | | | (8) |
| Rémunération de la trésorerie | | | | | | 164 |
| **Divers** | | | | | | (99) |
| **RÉSULTAT FINANCIER** | | | | | | **(15 382)** |

| *(en milliers d'euros)* | Titres disponibles à la vente | Prêts et créances | Instruments évalués au coût amorti | Instrument dérivé de couverture de change | Instrument désigné à la juste valeur | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Produits d'intérêt | | | | | | |
| Charges d'intérêt | | 145 | (18 085) | 5 | | (17 934) |
| **Impact Résultat** | | **145** | **(18 085)** | **5** | | **(17 934)** |
| Ecart de change | | | | | | (80) |
| Effet actualisation | | | | | | 84 |
| Rémunération de la trésorerie | | | | | | 205 |
| **Divers** | | | | | | |
| **RÉSULTAT FINANCIER** | | | | | | **(17 725)** |

### note 23.1.6. DETTES FOURNISSEURS

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Conteneurs Maritimes | 6 167 | 5 733 |
| Constructions Modulaires | 17 814 | 16 372 |
| Barges Fluviales | 2 470 | 1 366 |
| Wagons de Fret | 4 393 | 3 369 |
| Divers | 1 551 | 1 410 |
| **TOTAL** | **32 395** | **28 249** |

Les échéances de paiement des fournisseurs sont à moins d'un an.

## NOTE 24. CAPITAUX PROPRES

Les capitaux propres sont détaillés dans le tableau de variation des capitaux propres. TOUAX a procédé au versement d'un acompte sur dividende le 2 janvier 2015.

**La gestion du capital**

Dans le cadre de la gestion de ses capitaux propres, le Groupe a pour objectif de maximiser la valeur de la société en optimisant une structure de capital destinée à minimiser son coût et servir un rendement aux actionnaires.

Le Groupe gère la structure de ses financements en optimisant le mix capitaux propres – dettes au regard de l'évolution des conditions économiques, de ses objectifs et de la gestion de ses risques. Il évalue ses besoins en fonds de roulement ainsi que le rendement attendu de ses dépenses d'investissements, de manière à maîtriser ses besoins de financement. En fonction de la croissance de ses marchés et de l'espérance de rentabilité des actifs gérés, le Groupe choisit d'émettre des actions nouvelles ou de vendre des actifs pour diminuer ses dettes.

Le Groupe gère son mix capitaux propres – dettes avec le ratio de structure (gearing) comme indicateur. Ce ratio correspond à l'endettement net, avec et sans recours, divisé par les capitaux propres. Les ratios d'endettement sont les suivants :

| *(En millions d'euros)* | 2015 |
|---|---|
| Endettement net avec recours | 167,8 |
| Endettement net sans recours | 186,7 |
| Capitaux propres | 162,8 |
| Ratio d'endettement (excluant la dette sans recours) | 1,03 |
| Ratio d'endettement de la dette sans recours | 1,15 |
| **RATIO ENDETTEMENT** | 2,18 |

**Dettes hybrides**

Le Groupe a effectué deux émissions en 2013 de titres super subordonnés à durée indéterminée (TSSDI) et une en 2014, constituant une souche unique d'un montant de 50,8 millions d'euros. Le Groupe dispose de la faculté de les rembourser au pair à compter d'août 2019. Ils donnent droit à un coupon annuel à taux fixe de 7,95 % pendant les six premières années. Le paiement du coupon dépend du versement d'un dividende par la société mère. Conformément à la norme IFRS, ces titres sont comptabilisés en fonds propres. Cet instrument financier permet d'optimiser la structure du bilan en ce qui concerne la durée de vie des actifs du Groupe et ses besoins de financement de sa croissance.

**Participations ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires)**

Le montant des intérêts minoritaires s'élève à 19, 9 millions d'euros. Ils correspondent à la participation de partenaires financiers, principalement dans la société SRFRL pour 14,7 millions d'euros, et dans une moindre mesure dans le sous-groupe TOUAX Africa et dans le sous-groupe TOUAX Rail India.

| **Dette hybride** *(en milliers d'euros)* | Tranche 1 | Tranche 2 | Tranche 3 | **TOTAL** |
|---|---|---|---|---|
| Prix d'émission | 20 525 | 12 250 | 18 025 | 50 800 |
| Frais nets | -481 | -156 | -2 | -639 |
| **Dette hybride net des frais d'émission** | **20 044** | **12 094** | **18 023** | **50 161** |
| Coupons reçus | | 301 | 1 158 | 1 460 |
| **TOTAL** | **20 044** | **12 395** | **19 182** | **51 621** |

## NOTE 25. PROVISIONS

| **Provisions pour risque** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| *(en milliers d'euros)* | 2014 | Dotation | Reprise utilisée | Reprise non utilisée | Change | **2015** |
| Conteneurs Maritimes | 4 | | | | | 4 |
| Constructions Modulaires | 1 026 | 1 639 | (544) | | 14 | 2 135 |
| Barges Fluviales | | | | | | |
| Wagons de Fret | | 453 | | | | 453 |
| Non-alloué | 130 | 113 | (130) | | | 113 |
| **Provision pour Risque** | **1 160** | **2 206** | **(674)** | | **14** | **2 706** |

| *(en milliers d'euros)* | 2014 | Dotation | Reprise | Reclassement | Variation de change | **2015** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Constructions Modulaires | 14 | | | (14) | | |
| **Provision pour Restructuration** | **14** | | | **14** | | |
| | | | | | | |
| **TOTAL PROVISIONS EN PASSIFS COURANTS** | **1 173** | **2 206** | **(674)** | **14** | **14** | **2 706** |

Les provisions pour risques représentent essentiellement les risques clients, fournisseurs et prud'homaux.

## NOTE 26. INDEMNITES DE DEPART EN RETRAITE ET ASSIMILES

Les mouvements liés aux engagements retraites peuvent être engendrés par :

- des mouvements de personnel (arrivées et départs de nouvelles personnes),
- l'acquisition de droits par le personnel pendant sa durée d'activité au sein de l'entreprise,
- les évolutions de salaires et autres hypothèses actuarielles.

| *(en milliers d'euros)* | 2014 | Dotation | Reprise | Variation de périmètre | Variation de change | **2015** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Conteneurs Maritimes | 31 | 57 | (35) | | | 53 |
| Constructions Modulaires | 138 | 48 | | | | 185 |
| Barges Fluviales | 8 | 16 | (8) | | | 16 |
| Corporate | 89 | 155 | (89) | | | 155 |
| **TOTAL** | **266** | **276** | **(132)** | | | **410** |

Les hypothèses retenues servant à la valorisation des engagements de retraite sont les suivantes :

- Un coefficient de probabilité de la présence des salariés au sein de l'entreprise lors du départ à la retraite est calculé en fonction de l'âge,
- Un taux d'actualisation de 1,764 %,
- Un taux de revalorisation des salaires de 0,8 %
- L'évolution des hypothèses fixe l'âge de départ à la retraite à 62 ans.

## NOTE 27. AUTRES PASSIFS LONG TERME

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Constructions Modulaires | 3 105 | 1 508 |
| **TOTAL** | **3 105** | **1 508** |

Depuis 2009, la division Constructions Modulaires a mis en place un nouveau type de contrat de vente avec engagement de reprise. Celui-ci implique d'enregistrer l'engagement de rachat du Groupe ainsi que les produits différés relatifs à la location des constructions modulaires. Ces deux éléments figurent en autres passifs long terme.

Les dettes liées à l'acquisition d'immobilisations présentant une échéance supérieure à un an, figurent dans les autres passifs long terme.

## NOTE 28. AUTRES PASSIFS COURANTS

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Dettes fournisseurs d'actifs | 18 787 | 3 359 |
| Dettes fiscales et sociales | 14 038 | 12 241 |
| Dettes d'exploitation | 35 807 | 30 695 |
| Produits constatés d'avance | 5 172 | 5 826 |
| Autres passifs courants | 5 602 | 7 534 |
| **TOTAL** | **79 407** | **59 655** |

La dette fournisseurs d'actifs en 2015 représente pour 8,2 millions d'euros l'achat de conteneurs maritimes, 1,8 million d'euros de constructions modulaires et 8,4 millions d'euros de wagons de fret.

La dette fournisseurs d'actifs en 2014 représente pour 2,1 millions d'euros l'achat de wagons et 0,8 million d'euros de constructions modulaires en France.

Les autres passifs courants comprennent essentiellement les montants dus aux investisseurs au titre des indemnités versées par les clients sur des matériels perdus ou sinistrés.

## NOTE 29. GESTION DES RISQUES

### note 29.1. RISQUE DE MARCHE

Les risques financiers et de marché incluent les risques de change, les risques de taux d'intérêt, les risques sur les actions détenues et le risque de contrepartie.

Les risques de taux et de change sont gérés de manière centralisée au sein du département Trésorerie et Financements qui les reporte mensuellement au comité de direction.

Les risques de taux et de change sont suivis à travers un reporting mensuel effectué par les filiales auprès du département Trésorerie et Financements, ce reporting inclut les prêts consentis par des établissements externes ainsi que les prêts conclus entre les filiales du Groupe. Ces informations sont vérifiées, analysées, consolidées et transmises au comité de direction. Des suggestions quant à la gestion des risques de taux et de change sont émises par le département Trésorerie et Financements et les décisions sont prises par le comité de direction du Groupe. Les instruments bureautiques « standards » permettent de répondre de façon satisfaisante aux besoins du Groupe pour le suivi de ces risques.

### note 29.2. RISQUE DE CREDIT

Le risque de crédit est développé dans la note 20 page 104.

### note 29.3. RISQUE DE LIQUIDITE ET DE CONTREPARTIE

**Concernant le risque de liquidité**

Le risque de liquidité est géré par le département Trésorerie et Financements du Groupe qui dépend de la Direction Administrative et Financière du Groupe. La gestion de trésorerie globale au niveau du Groupe permet de compenser les excédents et les besoins de trésorerie afin de minimiser le recours aux emprunts financiers.

La gestion du risque de liquidité s'évalue à travers les besoins du Groupe ressortant du plan à 3 ans, du budget annuel de trésorerie et des prévisions mensuelles, hebdomadaires et quotidiennes de trésorerie. Ces prévisions sont actualisées régulièrement pour refléter le plus précisément les besoins à venir du Groupe. L'ensemble des reportings est transmis au comité de direction du Groupe.

L'objectif en termes de gestion de trésorerie est de faire face aux échéances du Groupe tout en maintenant des marges de manœuvre décidées par le comité de direction du Groupe et en optimisant le coût financier de la dette.

À cet effet, le Groupe dispose de lignes de crédit confirmées par ses partenaires bancaires qui se déclinent en emprunts bancaires de type revolving pour le préfinancement de ses actifs, en lignes de financements d'actifs de type location financements et d'emprunts obligataires afin d'adosser au mieux le service des dettes et les revenus générés par les actifs.

L'ensemble des financements est négocié ou validé par le département Trésorerie et Financements après accord de la direction du Groupe afin de maîtriser les engagements juridiques et financiers (sur bilan et hors bilan) pris par le Groupe.

Certains emprunts incluent des clauses de conditionnalité sur les tirages (éligibilité des actifs) et d'autres incluent des engagements financiers (ratios) que le Groupe doit respecter, tel qu'exposé dans la note 23.1.3 page 106.

Les échéances théoriques sur l'année 2016 sont présentées ci-dessous:

| *(en millions d'euros)* | **2016** |
|---|---|
| Échéances crédit moyen long terme avec recours | 30,6 |
| Échéances crédit court terme confirmé avec recours | 2,6 |
| Échéances dettes sans recours | 25,1 |
| Échéances crédit renouvelable annuellement | 11,1 |
| **TOTAL** | **69,4** |
| Frais financiers estimés | 11,0 |
| **TOTAL** | **80,3** |

Un risque de liquidité peut survenir si le Groupe ne dispose pas suffisamment de ressources pour faire face à ses besoins court-terme et notamment à ses échéances d'emprunts.

Le risque de liquidité peut survenir par exemple dans le cas de l'impossibilité d'utiliser les facilités de crédit renouvelable de financements d'actifs du fait de son incapacité à respecter les critères d'éligibilité conditionnant l'utilisation de ces lignes de financements, ou dans le cas d'un adossement inapproprié des revenus générés par ses actifs en location et des échéances de financement. Le Groupe estime que le risque de non-reconduction des lignes court terme arrivant à échéance est faible et rappelle que l'utilisation de ces lignes à caractère revolving dépend des besoins de préfinancement d'actifs et donc de ses investissements ou portage d'actifs temporairement sur son bilan.

Pour faire face à ses échéances d'emprunts, le Groupe dispose de flux opérationnels de trésorerie qui proviennent de l'activité de location d'actifs et de vente ainsi que des ressources de refinancement. La liquidité du Groupe dépend ainsi du niveau de l'activité locative, de la réalisation d'opérations de cession d'actifs et d'opérations de refinancements programmés en 2016.

À fin décembre 2015, le Groupe disposait de 46,7 millions d'euros de trésorerie, et comptait de 11,2 millions d'euros de lignes disponibles et 31,1 millions d'euros d'actifs en stock destinés à être vendus à des investisseurs.

Les échéances de l'endettement sont les suivantes :

| *(en millions d'euros)* | **TOTAL** | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | +5 ans |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Dettes avec recours | 214,5 | 44,3 | 25,6 | 43,5 | 67,4 | 32,5 | 1,2 |
| Dettes sans recours | 186,7 | 25,1 | 93,0 | 15,4 | 3,2 | 42,6 | 7,4 |
| **TOTAL** | **401,2** | **69,4** | **118,6** | **58,9** | **70,6** | **75,1** | **8,6** |

D'une façon générale, le risque de liquidité est relativement limité du fait de la capacité du Groupe à vendre ou à refinancer ses actifs. Le Groupe exploite en effet des actifs standardisés et à faible technologie qui conservent des valeurs résiduelles relativement élevées dans un marché assez liquide.

**Concernant le risque de contrepartie pour le Groupe**

Il peut se traduire de 3 manières principales :

- annulation des lignes de crédit confirmées suite à une défaillance d'un prêteur,
- défaut de la contrepartie dans le débouclement d'un instrument dérivé négocié de gré à gré,
- non-remboursement des excédents de trésorerie placés au comptant ou à terme auprès d'un organisme financier ou dans le cadre d'un investissement.

Le Groupe privilégie les relations financières avec des relations bancaires de premier plan c'est-à-dire bénéficiant des meilleures notations financières auprès des agences de notation internationales tant pour ces facilités de crédit renouvelables que pour la négociation de gré à gré des instruments dérivés de couverture.

Le Groupe ne place ses excédents que dans des produits de placement monétaires non dynamiques auprès de banques de premier rang au comptant ou à terme.

Dès lors, le Groupe se considère faiblement exposé au risque de contrepartie et n'utilise aucun instrument dérivé pour gérer ce risque de contrepartie.

## note 29.4. RISQUE DE TAUX

Pour les besoins de son développement et de sa politique d'investissement, le Groupe TOUAX a recours à des emprunts. Une partie importante de ses emprunts peut être conclue à taux variable. L'essentiel du risque de taux du Groupe est lié à ses emprunts à taux variables.

Afin de limiter l'impact négatif d'une remontée des taux court terme, le Groupe applique une politique de gestion non spéculative des taux en utilisant des instruments dérivés standards (plain vanilla) et en négociant ses nouveaux emprunts à taux fixe ou variable en fonction de la volonté de modifier la répartition taux fixe - taux variable de sa dette.

Afin de limiter le recours aux opérations de marché, le Groupe essaie également de négocier des emprunts qui permettent la modification de l'indexation des intérêts de taux variable à taux fixe.

En 2015, le Groupe a mis en place un swap de taux visant à couvrir les fluctuations du taux variable au titre du refinancement à hauteur de 55 millions d'euros d'une ligne de financement de wagons. Le notionnel du swap représente 90 % de l'encours du prêt. Les couvertures mises en place les années précédentes continuent de produire leurs effets. À fin 2015, la dette à taux fixe (après

opérations de couverture) représente 52 % de la dette globale contre 53 % à fin 2014. La dette long terme à taux fixe représente 82 % de la dette long terme globale, contre 94 % à fin 2014.

**Couverture du risque de taux d'intérêt**

Le Groupe se finance à la fois à taux variables et à taux fixes et utilise des instruments dérivés de taux pour réduire l'exposition nette au risque de taux d'intérêt. Ceux-ci ne sont jamais détenus à des fins spéculatives.

Ces instruments sont principalement des contrats d'échange de taux d'intérêt (swaps), mais le Groupe peut occasionnellement avoir recours à des options de taux d'intérêts (achat de cap ou de tunnels). Ces instruments sont négociés de gré à gré avec des contreparties bancaires de premier rang.

Les instruments financiers hors bilan ont les caractéristiques suivantes au 31 décembre 2015 :

| *(en milliers d'euros)* | Montant nominal | Montant nominal réparti par échéance | | | Valorisation au 31/12/15 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | <1 an | de 1 à 5 ans | > 5 ans | |
| **Swaps de taux emprunteur taux fixe / prêteur taux variable** | | | | | |
| EUR Euribor / taux fixe | 61 975 | 11 888 | 50 088 | - | |
| PLN Wibor / taux fixe | 321 | 321 | - | - | |
| **TOTAL COUVERTURES DE TAUX D'INTÉRÊT** | **62 296** | **12 208** | **50 088** | **-** | **-866** |

L'ensemble des instruments dérivés de taux d'intérêt valide les critères de la comptabilité de couverture (couverture des flux de trésorerie) dans la mesure où ces instruments sont négociés pour refléter les échéanciers des dettes à taux variables qu'ils couvrent.

Les impacts des instruments dérivés sur la dette brute par devise sont présentés ci-dessous :

| *(en milliers d'euros)* | Montants au 31 décembre 2015 | | |
|---|---|---|---|
| | avant opérations de couverture | Impact des dérivés | après opérations de couverture |
| Euro à taux fixe | 115 011 | 61 975 | 176 987 |
| Euro à taux variable | 199 980 | -61 975 | 138 005 |
| Dollar à taux fixe | 21 368 | | 21 368 |
| Dollar à taux variable | 50 881 | | 50 881 |
| Zloty à taux fixe | 3 481 | 321 | 3 802 |
| Zloty à taux variable | 3 399 | -321 | 3 078 |
| Autres devises à taux fixe | 6 013 | | 6 013 |
| Autres devises à taux variable | 1 110 | | 1 110 |
| TOTAL dette à taux fixe | 145 874 | 62 296 | 208 170 |
| TOTAL dette à taux variable | 255 370 | -62 296 | 193 074 |
| **TOTAL DETTE** | **401 244** | | **401 244** |

**Sensibilité à l'évolution des taux d'intérêt**

Une hausse de 100 points de base des taux court terme aurait un impact direct sur la charge financière du Groupe de près de 1,9 million d'euros au 31 décembre 2015, soit environ 13 % des frais financiers théoriques. Ce calcul théorique est établi après prise en compte des instruments dérivés, en prenant comme hypothèse que la dette brute reste stable sur l'exercice à venir.

## note 29.5. RISQUE DE CHANGE

Du fait de sa présence internationale, le Groupe TOUAX est exposé aux variations des devises, en effet en fonction des années, le dollar américain peut représenter près de 50 % du chiffre d'affaires du Groupe et une partie significative des revenus du Groupe est générée en couronne tchèque et zloty polonais.

Le Groupe s'estime, malgré cela, assez peu soumis au risque de change opérationnel car la plupart des charges est générée dans la même devise que les revenus, de même le Groupe finance ses actifs dans la même devise que les revenus.

Pour autant, le Groupe peut être amené à mettre en place des couvertures budgétaires ou à la commande lorsque des risques de change opérationnels sont identifiés. Les instruments de couverture utilisés dans ce cas sont des opérations d'achat ou vente à terme ou des options standards (plain vanilla).

Les principaux risques de change opérationnels du Groupe recensés sont liés à :

- la structure des frais généraux de l'activité Conteneurs Maritimes en grande partie en euro alors que les revenus sont en dollar américain ;

- la fabrication de constructions modulaires avec la couronne tchèque ou le dirham marocain comme devises principales et leur commercialisation en euro ou dans des devises étrangères.

Il n'y a pas de couverture de risque de change opérationnel au 31 décembre 2015.

Le Groupe a pour objectif de minimiser les risques de change de type financiers c'est-à-dire les risques liés aux actifs ou passifs financiers en devise dont les variations affectent le résultat financier. Les positions bilancielles en devise sont suivies mensuellement et reportées au comité de direction. Au 31 décembre 2015, ces positions ne sont pas significatives.

Du fait de ses implantations dans différents pays, le Groupe est soumis au risque de change lié à ses investissements dans les filiales étrangères, ce risque se matérialise par des variations des fonds propres du Groupe (règle de l'investissement net) ainsi que lors de la conversion en euro des résultats de la filiale dans la maison mère.

Le Groupe ne couvre pas le risque de change pesant sur ses fonds propres, mais il a par le passé plusieurs fois couvert le risque de conversion en euros du résultat en devises de certaines de ses filiales grâce à des options achetées auprès de contreparties de premier plan en prenant comme référence le résultat budgété de ces entités. Le Groupe n'a au 31 décembre 2015 pris aucune position de couverture des résultats en devises budgétés en 2016.

Dans le cadre de sa gestion globale de trésorerie, le Groupe est amené à changer les excédents d'une devise en euro dans un souci de minimiser les frais financiers et le recours à la dette bancaire. Dans le cadre de cette gestion de trésorerie multidevise, le Groupe met régulièrement en place des contrats à terme qui permettent de compenser les variations de valeur des prêts et emprunts inter-sociétés. Ces contrats à terme sont réalisés avec des contreparties bancaires de premier plan.

**Couverture du risque de change**

Le Groupe met donc régulièrement en place des opérations de change à terme pour couvrir les expositions liées à la gestion de sa trésorerie en devises (USD, CZK et PLN).

Le portefeuille des opérations de change à terme de devises au 31 décembre 2015 se présente de la manière suivante :

| *(En milliers d'euros)* | Montant nominal | Echeance maximum |
|---|---|---|
| Portefeuille d'achat à terme USD | 68 708 | 06/01/2016 |
| Portefeuille d'achat à terme CHF | 126 | 06/01/2016 |
| Portefeuille d'achat à terme GBP | 745 | 06/01/2016 |
| Portefeuille d'achat à terme PLN | 939 | 07/01/2016 |
| Portefeuille d'achat à terme CZK | 4 486 | 29/01/2016 |
| **MONTANT TOTAL DES PORTEFEUILLES D'ACHAT À TERME** | **75 003** | |
| Portefeuille de vente à terme USD | 10 932 | 06/01/2016 |
| Portefeuille de vente à terme GBP | 504 | 06/01/2016 |
| Portefeuille de vente à terme PLN | 5 151 | 07/01/2016 |
| Portefeuille de vente à terme CZK | 6 656 | 06/01/2016 |

**Couverture de juste valeur**

| *(En milliers d'euros)* | 2015 |
|---|---|
| Variation de juste valeur de l'instrument de couverture | (2 995) |
| Variation de juste valeur de l'élément couvert | 2 993 |
| **IMPACT NET EN RÉSULTAT DES COUVERTURES DE JUSTE VALEUR** | (2) |

L'impact net en résultat de la couverture de juste valeur correspond à la part inefficace de la couverture.

**Sensibilité du taux de change sur le résultat opérationnel courant et sur les capitaux propres**

L'exposition du Groupe aux variations des cours de change est principalement concentrée sur l'évolution du dollar américain, de la couronne tchèque du zloty polonais et le dirham marocain. Les autres devises étrangères ne sont pas significatives. La parité utilisée pour la conversion en euro des comptes des filiales en devise, présente la sensibilité suivante sur les résultats du Groupe ainsi que les capitaux propres – part du Groupe – si elle se dépréciait de 10 % :

| | Impact sur le résultat opérationnel courant au 31.12.2015 | Impact sur les capitaux propres - part du groupe au 31.12.2015 |
|---|---|---|
| Baisse de 10% du dollar américain | 2,66% | -4,38% |
| Baisse de 10% du zloty polonaise | -2,80% | -0,51% |
| Baisse de 10% de la couronne tchèque | 0,95% | -0,47% |
| Baisse de 10% du dirham marocain | 2,65% | -0,09% |

L'activité Constructions Modulaires est principalement libellée en euro, en couronne tchèque et en zloty polonais. Les activités Barges Fluviales et Wagons de Fret sont principalement libellées en euro en Europe et en dollar américain aux États-Unis et en Amérique du Sud. L'activité de location et vente de Conteneurs Maritimes est internationale, et est en majorité libellée en dollar américain.

Concernant les actifs et les passifs à long terme, la politique du Groupe est de corréler les actifs immobilisés libellés dans une devise avec des emprunts libellés dans la même devise pour ne pas être exposé à un risque de change.

## note 29.6. RISQUE SUR ACTIONS

Le risque sur actions correspond à une variation défavorable du prix des titres de capital détenus.

La stratégie d'investissement du Groupe prévoit des placements de la trésorerie excédentaire uniquement dans des Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM) monétaires pour une courte durée. Le Groupe n'effectue pas d'opérations sur les marchés financiers d'actions.

Le principal risque sur actions se limite au contrat de liquidité que le Groupe a signé avec un prestataire de services d'investissement. Les montants aujourd'hui investis ne génèrent pas de risque significatif pour le Groupe.

### note 29.7. RISQUE DE VOLATILITE DES PRIX DES MATIERES PREMIERES

Ce risque est développé dans les facteurs de risques, paragraphe 4.3.26 du document de référence.

### note 29.8. RISQUE FISCAL

Un contrôle fiscal de notre filiale TOUAX Maroc située au Maroc a été réalisé sur les exercices 2010, 2011, 2012 et 2013. Les exercices 2010 à juillet 2012 sont couverts par une garantie d'actif et de passif de l'ex-propriétaire de la filiale sachant que celle-ci a été acquise par le Groupe en juillet 2012. Des notifications ont été émises par l'administration fiscale marocaine. Le Groupe considère ces redressements infondés et les a contestés auprès de l'administration. Aucune provision n'a été constatée dans les comptes à ce jour.

### note 29.9. RISQUE SOCIAL

Suite au Plan de Sauvegarde de l'Emploi (PSE) engagé en 2013-2014 lors de la fermeture de l'unité d'assemblage de Constructions Modulaires à Mignières, les 27 salariés licenciés pour motif économique contestent le licenciement auprès du Conseil de Prud'hommes de Chartres. L'audience a eu lieu le 23 février 2016 et le délibéré a été fixé au 22 avril 2016.

Dans la mesure où notre PSE a été homologué par la DIRECCTE (et que l'homologation n'a pas été contestée dans les délais impartis), nous estimons nos risques de condamnations très peu élevés sur l'absence de cause réelle et sérieuse de notre motif économique. En conséquence aucune provision n'a été constatée au 31 décembre 2015.

## NOTE 30. PARTIES LIEES IAS 24

La définition retenue pour les parties liées est celle de la norme IAS 24.9. Les parties liées correspondent aux principaux dirigeants de TOUAX SCA ayant une autorité et une responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités du Groupe. Les dirigeants répondant à cette définition sont Fabrice et Raphaël WALEWSKI, Gérants de TOUAX SCA ainsi que la Société Holding de Gestion et de Participation et la Société Holding de Gestion et de Location, associés commandités. Les membres du Conseil de Surveillance, de par leur fonction de contrôle, sont également considérés comme parties liées.

Le montant alloué aux associés commandités en 2015 au titre de 2014 pour la rémunération statutaire est de 400 milliers d'euros.

Une partie liée à une influence notable si elle a le pouvoir de participer aux décisions politiques financières et opérationnelles, sans toutefois exercer un contrôle sur ces politiques. Cette influence est présumée comme notable dès qu'une personne morale ou physique, ou un groupe de personnes, détient plus de 20 % des droits de vote : Alexandre, Fabrice et Raphaël WALEWSKI agissant de concert détiennent directement et indirectement plus de 20 % des actions.

Il n'existe pas d'opérations significatives conclues par le Groupe avec des parties liées.

La rémunération des mandataires sociaux est détaillée au chapitre 15 du document de référence. La rémunération totale des mandataires sociaux s'élève à 1 092 milliers d'euros en 2015.

Une transaction a été indirectement conclue entre TOUAX SCA et ses Gérants, au travers d'une société civile immobilière, relative à la location des locaux Tour Franklin pour 1,1 million d'euros annuels.

À fin 2015, des matériels, pour une valeur brute de 191 milliers d'euros, appartenant à une société commanditée sont gérés par le Groupe. Ces investissements ont généré un revenu total de 10 milliers d'euros environ. Aucun avantage n'est consenti dans ce cadre à cette société commanditée, la gestion de ces matériels étant réalisée aux mêmes conditions que celle réalisée pour le compte de tiers. La gestion de ces matériels est, par ailleurs, encadrée par une charte déontologique visée par le Conseil de Surveillance.

Les engagements de départ en retraite et de retraite complémentaire du comité de direction ne sont pas significatifs (indemnités légales de départ à la retraite). Il n'existe aucun plan de stock-option dans TOUAX SCA.

La rémunération des membres du Conseil de Surveillance est détaillée dans le chapitre 15 du document de référence. Elle s'élève à 63 milliers d'euros.

Les relations entre société mère et filiales sont développées dans le paragraphe 7.2 du présent document de référence et dans la note 26.5 de l'annexe des comptes sociaux.

## NOTE 31. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ENGAGEMENTS HORS BILAN

La présentation faite n'omet pas l'existence d'un engagement hors-bilan significatif selon les normes comptables en vigueur.

## note 31.1. CONTRATS DE LOCATION SIMPLE NON CAPITALISES

| *(en milliers d'euros)* | TOTAL | à - d'un an | de 1 à 5 ans | à + de 5 ans |
|---|---|---|---|---|
| Location simple avec recours | 28 365 | 6 239 | 19 094 | 3 032 |
| *Dont immobilier (bureaux)* | 19 960 | 4 436 | 12 492 | 3 032 |
| Location simple sans recours contre le Groupe | 24 736 | 14 013 | 10 723 | - |
| *Dont conteneurs maritimes* | 24 487 | *13 772* | *10 715* | - |
| *Dont wagons de fret* | 249 | *241* | *8* | - |
| **TOTAL** | **53 102** | **20 252** | **29 817** | **3 032** |

Sans recours contre le Groupe : l'obligation faite au Groupe de verser les loyers aux établissements financiers est suspendue lorsque les clients sous-locataires ne respectent pas leurs propres obligations contractuelles de paiement.

## note 31.2. AUTRES ENGAGEMENTS DONNES

**Garanties bancaires émises pour le compte du Groupe au 31 décembre 2015**

| *(en milliers d'euros)* | Montant | Échéance maximale |
|---|---|---|
| **Garanties bancaires** | **3 560** | |
| Constructions Modulaires | 3 435 | 2 019 |
| Barges Fluviales | | |
| Wagons de Fret | 125 | durée indéternimée |

**Commandes fermes de matériels auprès de fournisseurs externes**

Les commandes et investissements fermes au 31 décembre 2015 s'élèvent à 23,5 millions d'euros dont 8,2 millions d'euros de conteneurs maritimes et 15,3 millions d'euros de wagons de fret.

## note 31.3. AUTRES ENGAGEMENTS REÇUS

**Les contrats de location opérationnelle non résiliables**

Les règlements minimaux futurs à recevoir au titre des contrats de location simple s'élèvent à 282 millions d'euros.

| *(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| 0-6 mois | 35 760 | 7 774 | 3 795 | 12 916 | 60 246 |
| 6 mois - 1 an | 31 089 | 4 838 | 3 836 | 11 435 | 51 198 |
| Entre 1 et 5 ans | 99 648 | 5 609 | 19 060 | 26 563 | 150 880 |
| Plus de 5 ans | 2 666 | 168 | 5 631 | 11 569 | 20 034 |
| **TOTAL LOYERS OPÉRATIONNELS** | **169 164** | **18 388** | **32 323** | **62 483** | **282 358** |

| *(en milliers d'euros)* | Conteneurs Maritimes | Constructions Modulaires | Barges Fluviales | Wagons de Fret | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|
| 0-6 mois | 37 070 | 6 571 | 3 453 | 10 632 | 57 725 |
| 6 mois - 1 an | 36 047 | 4 938 | 3 587 | 8 068 | 52 640 |
| Entre 1 et 5 ans | 124 498 | 6 698 | 19 809 | 13 687 | 164 692 |
| Plus de 5 ans | 2 464 | 613 | 7 049 | 671 | 10 797 |
| **TOTAL LOYERS OPÉRATIONNELS** | **200 079** | **18 820** | **33 898** | **33 057** | **285 854** |

**Contrats de location financement déconsolidés**

Le Groupe qualifie les contrats de location financement déconsolidés lorsqu'il y a cession d'une créance de location financement à un organisme financier ou à un investisseur, et qu'elle répond aux conditions de décomptabilisation d'un actif financier définies par IAS 39 § 18b ; §19 et §20. Ces contrats sont alors sans recours contre le Groupe.

Les loyers perçus sont constatés en chiffre d'affaires locatif.

**Les loyers restant à recevoir au titre de ces contrats sont les suivants :**

| *(en milliers d'euros)* | Loyers à recevoir au 31/12/2015 | A 1 an | De 1 à 5 ans | A + de 5 ans |
|---|---|---|---|---|
| Conteneurs Maritimes | 26 395 | 15 073 | 11 322 | |
| Wagons de Fret | 280 | 280 | | |
| **TOTAL** | **26 675** | **15 353** | **11 322** | |

| *(en milliers d'euros)* | Loyers à recevoir au 31/12/2014 | A 1 an | De 1 à 5 ans | A + de 5 ans |
|---|---|---|---|---|
| Conteneurs Maritimes | 37 805 | 13 505 | 24 299 | |
| Wagons de Fret | 502 | 251 | 251 | |
| **TOTAL** | **38 306** | **13 756** | **24 550** | |

## note 31.4. SURETES REELLES DONNEES

En garantie des concours financiers accordés pour le financement des actifs du Groupe en propriété (hors crédit-bail), les filiales du Groupe ont donné les sûretés suivantes :

| *(en milliers d'euros)* | Année d'origine | Échéance | 31 décembre 2015 Actif nanti (valeur d'origine du nantissement) | TOTAL du poste du bilan (valeur brute) | % |
|---|---|---|---|---|---|
| **Hypothèques (barges fluviales)** | | | | | |
| | 2012 | 2020 | 5 236 | | |
| | 2012 | 2019 | 10 251 | | |
| | 2013 | 2020 | 10 251 | | |
| **TOTAL** | | | **25 737** | **79 158** | **32,5%** |
| **Nantissement d'actifs corporels** | | | | | |
| Constructions Modulaires | | | **22 161** | **320 715** | |
| | 2005 | 2016 | 6 044 | | |
| | 2011 | 2016 | 2 775 | | |
| | 2010 | 2017 | 3 000 | | |
| | 2012 | 2020 | 10 341 | | |
| Conteneurs Maritimes | | | **65 130** | **61 688** | |
| | 2008 | 2016 | 60 538 | | |
| | 2014 | 2016 | 4 593 | | |
| Wagons de Fret | | | **227 784** | **274 101** | |
| | 2014 | 2017 | 63 054 | | |
| | 2015 | 2016 | 12 591 | | |
| | 2006 | 2016 | 9 710 | | |
| | 2008 | 2018 | 34 269 | | |
| | 2011 | 2021 | 16 343 | | |
| | 2015 | 2020 | 91 817 | | |
| **TOTAL GROUPE** | | | **315 075** | **656 504** | **48,0%** |

La levée des sûretés réelles données (hypothèques, nantissements et autres garanties) est conditionnée au remboursement des concours financiers accordés. Aucune autre condition particulière n'est à noter.

## note 31.5. CAUTIONS ET GARANTIES

Les cautions et garanties sont données par la société mère en contrepartie des concours bancaires utilisés par les filiales.

| *(en milliers d'euros)* | à moins d'un an | de 1 à 5 ans | à plus de 5 ans | TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| Garanties données aux banques en contrepartie des concours bancaires utilisés par les filiales - capital restant dû | 7 525 | 75 022 | 15 378 | 97 924 |

Le montant d'origine des garanties données au titre des concours bancaires ci-dessus était de 246,1 millions d'euros.

Les cautions et garanties données par TOUAX SCA sont listées au paragraphe 7.2 page 60.

## note 31.6. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES EN MATIERE DE CONTRATS DE LOCATION FINANCEMENT (CAPITALISE)

| *(en milliers d'euros)* | 2015 |
|---|---|
| VALEUR D'ORIGINE | 168 182 |
| Dotation aux amortissements de l'exercice | 9 415 |
| AMORTISSEMENTS CUMULÉS | 50 941 |
| **VALEUR NETTE COMPTABLE** | **117 241** |

| *(en milliers d'euros)* | Paiements minimaux futurs de location | Intérêts | Valeur actualisée des paiments futurs | Valeur résiduelle |
|---|---|---|---|---|
| 2016 | 19 191 | 1 927 | 17 265 | 580 |
| 2017 | 13 027 | 1 222 | 11 805 | 116 |
| 2018 | 8 757 | 739 | 8 018 | 422 |
| 2019 | 7 296 | 330 | 6 966 | 24 |
| 2020 | 2 548 | 160 | 2 388 | 36 |
| Plus de 5 ans | 3 385 | 57 | 3 327 | 81 |
| **TOTAL** | **54 203** | **4 435** | **49 768** | **1 258** |
| MONTANT PRIS EN CHARGE DANS L'EXERCICE (amortissements & frais financiers) | 25 791 | | | |

## NOTE 32. HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

| *(milliers d'euros)* | Deloitte & Associés | | | | LNA | | | | Autres réseaux | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Montant | | % | | Montant | | % | | Montant | | % | |
| | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 |
| **AUDIT** | | | | | | | | | | | | |
| **Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés** | **516** | **469** | **69%** | **88%** | 84 | **82** | **41%** | **95%** | 133 | **132** | **97%** | **81%** |
| - TOUAX SCA | 49 | 54 | 7% | 10% | 44 | 42 | 22% | 49% | | | | |
| - Filiales intégrées (1) | 467 | 415 | 63% | 78% | 40 | 40 | 20% | 47% | 133 | 132 | 97% | 81% |
| **Autres diligences et prestations directement liées à la mission du commissaire aux comptes** | **230** | **63** | **31%** | **12%** | 119 | **4** | **59%** | **5%** | 4 | **30** | **3%** | **19%** |
| - TOUAX SCA | 226 | 39 | 30% | 7% | 119 | | | | | | | |
| - Filiales intégrées | 4 | 24 | 1% | 5% | | 4 | | | 4 | 30 | | |
| Sous-Total | 746 | 532 | 94% | 98% | 203 | 86 | 100% | 85% | 137 | 162 | 61% | 64% |
| **AUTRES PRESTATIONS RENDUES PAR LES RESEAUX AUX FILIALES INTEGREES GLOBALEMENT** | | | | | | | | | | | | |
| - Juridique, fiscal, social | 30 | 11 | 67% | 100% | | 15 | | | 80 | 4 | 91% | 4% |
| - Autres | 15 | | | | | | | | 8 | 88 | 9% | 96% |
| Sous-Total | 45 | 11 | 6% | 2% | | 15 | | 15% | 88 | 92 | 39% | 36% |
| **TOTAL** | **791** | **543** | **100%** | **100%** | **203** | **101** | **100%** | **100%** | **225** | **254** | **100%** | **100%** |

## 20.2. COMPTES SOCIAUX

Les comptes sociaux de la société TOUAX SCA sont présentés selon les principes comptables généralement admis en France.

| Compte de résultat | | | |
|---|---|---|---|
| note n° | *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
| 3 | Chiffre d'affaires | 4 853 | 2 337 |
| 4 | Reprise de provisions et transfert de charges | 9 | 97 |
| 5 | Autres produits | 273 | 23 |
| | TOTAL produits d'exploitation | 5 135 | 2 458 |
| 6 | Autres charges d'exploitation | (4 552) | (2 505) |
| 7 | Impôts et taxes | (194) | (212) |
| 8 | Charges de personnel | (59) | (53) |
| 9 | Dotations aux amortissements | (562) | (456) |
| 10 | Dotations aux provisions d'exploitation | (9) | (9) |
| | TOTAL charges d'exploitation | (5 376) | (3 235) |
| | RÉSULTAT D'EXPLOITATION | (241) | (777) |
| | Bénéfice attribué aux opérations en commun | | |
| 11 | RÉSULTAT FINANCIER | 753 | 6 351 |
| | Résultat courant avant impôts | 512 | 5 574 |
| 12 | RÉSULTAT EXCEPTIONNEL | | |
| 13 | Impôt sur les bénéfices | 150 | (50) |
| | **RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE** | 662 | 5 524 |

Les notes jointes à l'annexe font partie intégrante des états financiers de la société

| Bilan | | | |
|---|---|---|---|
| note n° | *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
| | ACTIF | | |
| 14 | Immobilisations incorporelles brutes | | |
| | Amortissements immobilisations incorporelles | | |
| | Immobilisations incorporelles nettes | | |
| 15 | Immobilisations corporelles brutes | 1 248 | 1 246 |
| | Amortissements immobilisations corporelles | (986) | (924) |
| | Immobilisations corporelles nettes | 262 | 323 |
| 16 | Immobilisations financières | 143 828 | 141 407 |
| | Provisions immobilisations financières | (165) | (44) |
| | Immobilisations financières nettes | 143 663 | 141 364 |
| | TOTAL actif immobilisé | 143 925 | 141 686 |
| 17 | Clients et comptes rattachés | 1 425 | 1 186 |
| 18 | Autres créances d'exploitation | 215 426 | 216 484 |
| | Disponibilités et valeurs mobilières de placement | 11 223 | 1 656 |
| 19 | Charges constatées d'avance | 240 | 309 |
| | TOTAL actif circulant | 228 314 | 219 635 |
| 19 | Comptes de régularisation | 3 262 | 1 204 |
| | **TOTAL DE L'ACTIF** | **375 501** | **362 526** |
| | | | |
| | PASSIF | | |
| | Capital social | 47 070 | 47 070 |
| | Réserves | 35 603 | 35 326 |
| | Report à nouveau | 2 248 | 339 |
| | Résultat de l'exercice | 662 | 5 524 |
| | Acompte sur dividendes | | (2 938) |
| 20 | Capitaux propres | 85 583 | 85 321 |
| | Emission de titres participatifs | 52 483 | 52 492 |
| 21 | Autres fonds propres | 52 483 | 52 492 |
| | Provisions pour risques | 68 | 45 |
| | Provisions pour charges | 9 | 5 |
| 22 | TOTAL provisions pour risques et charges | 78 | 49 |
| 23 | Dettes financières | 128 399 | 125 122 |
| 24 | Dettes d'exploitation | 108 748 | 99 267 |
| 25 | Comptes de régularisation | 210 | 275 |
| | **TOTAL DU PASSIF** | **375 501** | **362 526** |

Les notes jointes à l'annexe font partie intégrante des états financiers de la société

| **Capacité d'autofinancement** *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION | 117 | (314) |
| Loyers financiers et de crédit-bail | | |
| Autres produits d'exploitation | 273 | 23 |
| Autres charges d'exploitation | (68) | (119) |
| Produits financiers | 15 839 | 16 495 |
| Charges financières | (11 954) | (10 171) |
| Impôts sur les bénéfices | 150 | (50) |
| **CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT** | **4 357** | **2 954** |

| **Tableau de financement** (emplois & ressources) *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| EMPLOIS | | |
| Dividendes mis en paiement au cours de l'exercice | (3 338) | (3 447) |
| Remboursement d'apport | | |
| Variation nette des immobilisations incorporelles & corporelles | (2) | (41) |
| Variation nette des immobilisations financières | (2 420) | (34 390) |
| Diminution des capitaux propres | (9) | |
| Charges à répartir | (2 534) | (259) |
| Remboursement des dettes financières | | (7 582) |
| TOTAL DES EMPLOIS | (8 303) | (45 720) |
| | | |
| RESSOURCES | | |
| Capacité d'autofinancement de l'exercice | 4 357 | 5 865 |
| Variation nette des immobilisations incorporelles & corporelles | | |
| Variation nette des immobilisations financières | | |
| Charges à répartir | | |
| Augmentation des capitaux propres | | 15 693 |
| Augmentation des dettes financières | 6 360 | |
| TOTAL DES RESSOURCES | 10 717 | 21 558 |
| | | |
| **VARIATION DU FOND DE ROULEMENT NET GLOBAL (emploi net)** | **2 414** | (24 162) |

| **Variation du fonds de roulement net global** *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Variation exploitation | | |
| Variation des actifs d'exploitation | | |
| - Stocks et en-cours | | |
| - Créances clients, comptes rattachés et autres créances d'exploitation | 2 165 | 5 961 |
| Variation des dettes d'exploitation | | |
| - Dettes fournisseurs & autres dettes d'exploitation | (12 419) | (31 501) |
| **Variation nette exploitation** | (10 254) | (25 541) |
| Variation hors exploitation | | |
| - Variation des autres débiteurs | (46) | (23) |
| - Variation des autres créditeurs | 64 | (11) |
| **Variation nette hors exploitation** | 18 | (34) |
| BESOIN DE L'EXERCICE EN FONDS DE ROULEMENT | | |
| DEGAGEMENT NET DE FONDS DE ROULEMENT DANS L'EXERCICE | (10 236) | (25 575) |
| Variation nette trésorerie | | |
| - Variation des disponibilités | 9 566 | 1 540 |
| - Variation des concours bancaires courants & des soldes créditeurs de banque | 3 083 | (128) |
| **Variation nette Trésorerie** | 12 649 | 1 413 |
| | | |
| **VARIATION DU FOND DE ROULEMENT NET GLOBAL (emploi net)** | **2 414** | **(24 162)** |

# ANNEXE AUX COMPTES SOCIAUX

Sauf mention contraire, tous les chiffres sont indiqués en milliers d'euros.

## NOTE 1. FAITS SIGNIFICATIFS ET ÉVENEMENTS POST CLOTURE

TOUAX SCA (« TOUAX ») a lancé le 2 juillet 2015 une émission d'Obligations à option de Remboursement en Numéraire et/ou en Actions Nouvelles et/ou Existantes (ORNANE) à échéance 10 juillet 2020 (les « Obligations ») d'un montant nominal initial d'environ 20 millions d'euros. L'émission ayant été sursouscrite, le montant nominal de celle-ci a été porté à environ 23 millions d'euros suite à l'exercice en totalité de la clause d'extension par la Société en accord avec les Coordinateurs Globaux et Chefs de File Associés.

TOUAX SCA a réalisé par ailleurs le refinancement pour 67,5 millions d'euros de lignes de crédit corporate. Ce financement, à échéance 2019, se compose d'une ligne revolver et d'un crédit amortissable à terme. Ces nouvelles lignes ont été l'occasion pour TOUAX d'ajuster ses covenants financiers plus adaptés à son activité de location d'actifs tangibles (loan to value, gearing global, interest coverage ratio et minimum EBITDA).

## NOTE 2. PRINCIPES COMPTABLES

Les comptes annuels de l'exercice 2015 sont établis conformément aux dispositions du règlement n°2014-03 de l'Autorité des Normes Comptables homologué par arrêté du ministre du budget du 8 septembre 2014 publié au JO du 5 octobre 2014.

### note 2.1. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Les immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur coût d'acquisition et comprennent les logiciels acquis. Ces actifs sont amortis linéairement sur leur durée d'utilité.

### note 2.2. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Le règlement CRC n°2002-10 du 12 décembre 2002, entré en vigueur de manière obligatoire pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2005, requiert d'identifier les principaux composants d'une immobilisation présentant une durée d'immobilisation inférieure à celle de l'immobilisation principale, afin qu'ils soient amortis sur leur durée d'utilité propre.

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur coût d'acquisition. Les amortissements sont déterminés suivant la méthode linéaire sans déduction d'une valeur résiduelle. Les durées d'amortissement retenues sont fonction des durées d'utilité estimées des actifs. Ces dernières sont revues à chaque clôture pour les actifs immobilisés significatifs. La durée d'utilité initiale est prolongée ou réduite si les conditions d'utilisation du bien le justifient.

Les durées d'utilité s'établissent comme suit :

- Immeubles administratifs et commerciaux 20 ans
- Agencements et aménagements 10 ans
- Matériel de bureau et informatique 4 ans
- Mobilier de bureau 5 ans

### note 2.3. IMMOBILISATIONS FINANCIERES

La valeur brute est constituée par le coût d'achat hors frais accessoires.

Lorsque la valeur d'inventaire des titres de participation, établie en fonction des capitaux propres, des perspectives de développement et des plus-values latentes sur les actifs, est inférieure à la valeur brute, une dépréciation est constituée du montant de la différence. Cette provision est reprise lorsque la valeur d'inventaire se réapprécie.

Les actions propres sont comptabilisées en immobilisations financières au coût historique (149 970 euros au 31 décembre 2015).

Une dépréciation est constituée lorsque le cours de clôture est inférieur à la valeur d'achat.

### note 2.4. CREANCES

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

### note 2.5. VALEURS MOBILIERES DE PLACEMENT

Les valeurs mobilières de placement sont évaluées à leur coût d'acquisition.

En cas de cession portant sur un ensemble de titres de même nature conférant les mêmes droits, la valeur d'entrée des titres cédés est déterminée selon la méthode « premier entré - premier sorti ».

Si le cours du dernier jour de l'exercice est inférieur au prix d'achat des titres, une dépréciation est constituée pour couvrir la moins-value latente.

### note 2.6. CAPITAUX PROPRES

Les frais d'augmentation de capital sont imputés sur la prime d'émission.

### note 2.7. PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Les risques provisionnés sous cette rubrique se rapportent principalement à des risques sociaux, fiscaux et de change.

Le calcul des provisions pour risques et charges tient compte des dispositions du Règlement 00-06 du comité de la Réglementation Comptable relatif aux passifs.

### note 2.8. OPERATIONS EN DEVISES

Les dettes et créances libellées en devises sont converties aux taux en vigueur au 31 décembre de l'exercice.

- Les créances et dettes couvertes ne génèrent aucun impact en résultat compte tenu de la revalorisation symétrique des couvertures de change.
- Les différences résultant de la conversion des dettes et des créances en devises non couvertes sont portées au bilan en écart de conversion.

Conformément au principe de prudence, les pertes latentes font l'objet d'une provision pour risque. Les produits latents restent sans influence sur le résultat.

### note 2.9. ENGAGEMENTS DE RETRAITE

La provision pour indemnités de retraite est calculée conformément aux règles d'évaluation de la norme IAS 19 révisée. La variation de la provision est enregistrée au compte de résultat. Ces indemnités correspondent pour TOUAX aux seules indemnités de fin de carrières des salariés.

### note 2.10. INTEGRATION FISCALE

La société a opté pour le régime fiscal de groupe prévu à l'article 223 A du Code général des impôts. Conformément à la convention d'intégration :

- la société est redevable vis-à-vis du Trésor de l'impôt sur les sociétés calculé sur la somme des résultats fiscaux des sociétés intégrées ;

- la méthode de comptabilisation de l'impôt appliquée par le Groupe est la méthode dite de la « neutralité ». Cette méthode consiste à faire comptabiliser l'impôt dû par les filiales intégrées comme si elles avaient été imposées séparément. La société TOUAX SCA enregistre son propre impôt et l'économie d'impôt (ou la charge complémentaire) provenant de l'application du régime.

Aucun changement n'est intervenu au cours de l'exercice sur le périmètre d'intégration.

### note 2.11. CHARGES A REPARTIR

Les charges à répartir concernent des frais d'émission d'emprunt. Ils font l'objet d'un amortissement linéaire sur la durée de l'emprunt, par fraction égale.

## NOTES RELATIVES AU COMPTE DE RESULTAT

### NOTE 3. CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITE

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Immobilier | 137 | 106 |
| Prestations intragroupes | 4 716 | 2 231 |
| **TOTAL** | **4 853** | **2 337** |

**Immobilier**

L'activité immobilière correspond à la location d'immeubles à usage privé ou de bureaux.

**Prestations Intragroupes**

Les prestations Intragroupes représentent la sous-location des bureaux aux sociétés françaises du Groupe ainsi que les services de conseil rendus par la société TOUAX SCA aux sociétés du Groupe. L'augmentation significative du poste cette année s'explique par la refacturation de frais importants engagés par la société dans le cadre d'une opération d'émission de dette High Yield qui n'a finalement pas été réalisée. Le Groupe a préféré se refinancer auprès de ses partenaires financiers bancaires pour un coût financier plus en adéquation avec ses activités.

## NOTE 4. REPRISE DE PROVISIONS ET TRANSFERT DE CHARGES

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Provision pour indemnité départ à la retraite | 5 | 6 |
| Autres provisions | 4 | 92 |
| TOTAL reprises de provisions | 9 | 97 |
| Transferts de charges | | |
| TOTAL transferts de charges | | |
| **TOTAL** | **9** | **97** |

La reprise de provision pour indemnité de départ à la retraite correspond en totalité à la provision constatée dans les comptes à la clôture précédente. Le montant de la provision à la clôture de l'exercice est de 9 milliers d'euros et a été constaté en totalité en dotation de l'exercice (note 10).

La reprise de provision de 4 milliers d'euros correspond en totalité à une reprise de provision clients, constatée antérieurement, et relatif à l'activité immobilière de la société.

## NOTE 5. AUTRES PRODUITS

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Produits divers | 273 | 23 |
| **TOTAL** | **273** | **23** |

Sur l'exercice, ce poste enregistre, pour 19 milliers d'euros, les revenus de locations des immeubles non affectés aux activités professionnelles. Le solde est composé pour, 135 milliers d'euros du prix de cession d'un bien immobilier et pour 119 milliers d'euros, par la régularisation de divers passifs devenus sans objet sur l'exercice.

## NOTE 6. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Achats de marchandises et de matières consommables | 5 | 3 |
| TOTAL | 5 | 3 |
| Locations et redevances de crédit-bail | 1 498 | 1 398 |
| Entretien et réparations | 18 | 33 |
| Prime d'assurance | 111 | 215 |
| TOTAL | 1 628 | 1 646 |
| Rémunérations d'intermédiaires et honoraires | 2 703 | 245 |
| Publicité et publications | 29 | 19 |
| Frais bancaires | 110 | 461 |
| Divers | 9 | 13 |
| TOTAL | 2 852 | 737 |
| Créances irrécouvrables | 4 | 2 |
| Jetons de présence | 56 | 117 |
| Diverses charges de gestion | 7 | |
| TOTAL | 68 | 119 |
| **TOTAL AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION** | **4 552** | **2 504** |

**Location et redevance de crédit-bail**

Ce poste comprend principalement la location des bureaux à la Défense. Ces charges locatives sont en majorité refacturées aux filiales occupant les bureaux (cf. note 3).

**Primes d'assurances**

Ce poste comprend entre autres les primes d'assurance correspondant au contrat d'assurance couvrant les biens immobiliers loués par la société et les primes d'assurance couvrant la responsabilité civile des dirigeants dans le cadre de leur activité professionnelle.

**Rémunérations d'intermédiaires et honoraires**

Les rémunérations d'intermédiaires et honoraires enregistrent les dépenses d'honoraires versés à des intervenants extérieurs dans le cadre de missions légales, d'assistance et de conseil. L'augmentation du poste sur l'exercice s'explique par une charge d'honoraires de 2,4 millions d'euros liée au frais engagés dans le cadre du projet d'émission de dette (High Yield) qui n'a finalement pas été réalisé.

## NOTE 7. IMPOTS ET TAXES

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Sur rémunérations | 4 | 11 |
| Contribution ecomomique territoriale et impôts fonciers | 185 | 140 |
| Autres taxes | 5 | 61 |
| **TOTAL** | **194** | **212** |

## NOTE 8. CHARGES DE PERSONNEL

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Salaires et rémunérations | 40 | 39 |
| Charges sociales | 19 | 14 |
| **TOTAL** | **59** | **53** |

## NOTE 9. DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Immobilier | 63 | 61 |
| Autres immobilisations | | |
| Charges à répartir | 499 | 395 |
| **TOTAL** | **562** | **456** |

La dotation aux amortissements des charges d'exploitation à répartir correspond aux frais d'émission d'emprunts étalés sur la durée des emprunts correspondants.

## NOTE 10. DOTATIONS AUX PROVISIONS D'EXPLOITATION

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Provisions pour risques clients | | 4 |
| Autres provisions pour risques et charges | 9 | 5 |
| **TOTAL** | **9** | **9** |

La dotation aux provisions pour risques et charges comprend en totalité la provision pour engagements de retraite comptabilisée sur l'exercice.

## NOTE 11. RESULTAT FINANCIER

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| **Dividendes et autres produits de participation** | **7 562** | **8 000** |
| CHARGES ET PRODUITS FINANCIERS | | |
| Produits financiers | 8 221 | 8 453 |
| Résultat de cession de V.M.P | (30) | (31) |
| Charges financières | (11 775) | (9 998) |
| **Frais financiers nets** | **(3 584)** | **(1 576)** |
| PROVISIONS | | |
| Reprises | 45 | 72 |
| Dotations | (3 177) | (45) |
| **Variation nette** | **(3 132)** | **27** |
| ÉCARTS DE CHANGE | | |
| Positifs | 30 | 7 |
| Négatifs | (123) | (107) |
| **Différence nette de change** | **(93)** | **(100)** |
| **RÉSULTAT FINANCIER** | **753** | **6 351** |

### note 11.1. DIVIDENDES ET QUOTE-PART DE RESULTAT

Au cours de l'exercice, la société a reçu 7,5 millions d'euros de dividendes de sa filiale française TOUAX Container Services SAS et 62 milliers d'euros de sa filiale TOUAX UK.

### note 11.2. CHARGES ET PRODUITS FINANCIERS

La totalité des produits financiers est composée des intérêts financiers reçus sur des avances directes ou indirectes de fonds consenties par la société à ses filiales dans le cadre de la convention de trésorerie conclue entre la société et les sociétés du Groupe.

Les charges financières de l'exercice comprennent principalement :

- pour 4 036 milliers d'euros, les intérêts financiers sur des emprunts contractés auprès des établissements de crédit ;

- pour 4 031 milliers d'euros les coupons versés et à verser sur les Titres Super Subordonnés à Durée Indéterminée ;

- pour 3 700 milliers d'euros, les intérêts financiers versés sur des avances de fonds mis directement ou indirectement à la disposition de la société par des sociétés du Groupe.

### note 11.3. PROVISIONS ET DEPRECIATIONS

Les dotations de l'exercice de 3 177 milliers d'euros correspondent pour 2 988 milliers d'euros à la dépréciation sur l'exercice d'une créance détenue sur une filiale américaine. Le montant de cette dotation correspond au montant de la situation nette négative de

la filiale au 31 décembre 2015. Le solde de la dotation de l'exercice, soit un montant de 189 milliers d'euros, correspond pour 68 milliers d'euros à la dotation pour perte de change et pour 121 milliers d'euros à la dépréciation de divers actifs financiers.

### note 11.4. ÉCART DE CHANGE

Sur l'exercice, le résultat de change net négatif de 93 milliers d'euros est principalement lié à l'impact de la variation sur l'exercice du dollar américain.

## NOTE 12. RESULTAT EXCEPTIONNEL

Depuis l'exercice 2002, et conformément aux recommandations de l'AMF, les cessions courantes d'actifs immobilisés et les autres opérations extraordinaires auparavant classées dans le résultat exceptionnel sont présentées par nature dans le résultat d'exploitation et le résultat financier.

## NOTE 13. IMPOTS SUR LES BÉNÉFICES

Comme indiqué dans la note 2.10, le Groupe a adopté la méthode dite de la « neutralité » pour la comptabilisation de l'impôt sur les sociétés.

Le résultat comptable de la société avant impôt s'élève à 661 milliers d'euros. Compte tenu des réintégrations fiscales (12 milliers d'euros), des déductions fiscales (7 305 milliers d'euros), le résultat fiscal de l'exercice est une perte fiscale de 6 631 milliers d'euros.

Conformément à la convention d'intégration, la société TOUAX SCA a comptabilisé pour un montant de 250 milliers d'euros l'économie d'impôt du groupe fiscal au titre de l'exercice 2015.

La société a par ailleurs comptabilisé un montant de 100 milliers d'euros relatif à la contribution additionnelle à l'impôt sur les sociétés de 3 % sur les distributions.

# NOTES RELATIVES AU BILAN

## ACTIF

## NOTE 14. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Néant.

## NOTE 15. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

### note 15.1. REPARTITION DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | | | 2014 |
|---|---|---|---|---|
| | Valeur brute | Amortissement | Valeur nette | Valeur nette |
| Terrains et constructions | 1 131 | 908 | 223 | 273 |
| Autres immobilisations corporelles | 117 | 78 | 39 | 49 |
| **TOTAL** | **1 248** | **986** | **262** | **323** |

Les mouvements liés aux immobilisations corporelles sont indiqués dans la note 15.2 et la note 15.3.

### note 15.2. ACQUISITIONS EN 2015

| *(en milliers d'euros)* | Acquisitions |
|---|---|
| Autres immobilisations corporelles | 2 |
| **TOTAL** | **2** |

### note 15.3. CESSIONS ET REDUCTIONS EN 2015

Un bien immobilier totalement amorti a été cédé sur l'exercice pour 135 milliers d'euros.

## NOTE 16. IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | | | 2014 |
|---|---|---|---|---|
| | Valeur brute | Dépréciation | Valeur nette | Valeur nette |
| Participations | 139 034 | | 139 034 | 136 836 |
| Prêts et créances rattachés à des participations | 4 058 | | 4 058 | 3 882 |
| Autres prêts et immobilisations financières | 735 | 165 | 571 | 646 |
| **TOTAL** | **143 828** | **165** | **143 663** | **141 364** |

### note 16.1. TITRES DE PARTICIPATION

| (en milliers d'euros) | 2015 Valeur brute | 2015 Dépréciation | 2015 Valeur nette | 2014 Valeur nette |
|---|---|---|---|---|
| **Europe** | | | | |
| TOUAX Corporate SAS | 2 591 | | 2 591 | 2 591 |
| TOUAX Container Services SAS | 19 057 | | 19 057 | 19 057 |
| TOUAX Solutions Modulaires SAS | 60 378 | | 60 378 | 60 378 |
| TOUAX River Barges SAS | 23 419 | | 23 419 | 23 419 |
| TOUAX Rail Ltd | 31 325 | | 31 325 | 31 325 |
| Touax Africa SAS | 2 198 | | 2 198 | |
| Divers | 1 | | 1 | 1 |
| **International** | | | | |
| TOUAX Capital SA | 65 | | 65 | 65 |
| TOUAX UK | 1 | | 1 | 1 |
| **TOTAL** | **139 034** | | **139 034** | **136 836** |

Sur l'exercice, la société a acquis auprès de sa filiale française TOUAX Solutions Modulaires SAS une participation de 51 % dans la société TOUAX Africa SAS pour un montant de 2 198 milliers d'euros.

### note 16.2. PRETS ET CREANCES RATTACHES A DES PARTICIPATIONS

| (en milliers d'euros) | 2015 Valeur brute | 2015 Dépréciation | 2015 Valeur nette | 2014 Valeur nette |
|---|---|---|---|---|
| TOUAX Corporation | 4 058 | | 4 058 | 3 882 |
| **TOTAL** | **4 058** | | **4 058** | **3 882** |

### note 16.3. AUTRES IMMOBILISATIONS FINANCIERES

Au 31 décembre 2015, les autres immobilisations financières s'élèvent à 735 milliers d'euros en valeur brute. Elles se décomposent de la façon suivante :

- 485 milliers d'euros pour des dépôts et cautionnements divers ;
- 100 milliers d'euros de contribution à l'effort de construction qui a été intégralement déprécié sur l'exercice ;
- 150 milliers d'euros d'actions propres détenues à la clôture.

## NOTE 17. VENTILATION DES COMPTES CLIENTS ET COMPTES RATTACHES PAR ACTIVITÉ

| (en milliers d'euros) | 2015 Valeur brute | 2015 Dépréciation | 2015 Valeur nette | 2014 Valeur brute | 2014 Dépréciation | 2014 Valeur nette |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Divers | 50 | 20 | 29 | 64 | 25 | 39 |
| Intragroupe | 1 396 | | 1 396 | 1 147 | | 1 147 |
| **TOTAL** | **1 445** | **20** | **1 425** | **1 211** | **25** | **1 186** |

Le poste divers est composé des créances clients relatives à l'activité immobilière, ces créances sont à moins d'un an.

Les créances Intragroupes correspondent à la facturation du service rendu par la société aux sociétés du Groupe. À la clôture de l'exercice, ces créances Intragroupes sont toutes à moins d'un an.

## NOTE 18. AUTRES CRÉANCES D'EXPLOITATION

| (en milliers d'euros) | 2015 Valeur brute | 2015 Dépréciation | 2015 Valeur nette | 2014 Valeur brute | 2014 Dépréciation | 2014 Valeur nette |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Etat et organismes sociaux | 242 | | 242 | 165 | | 165 |
| Créances intragroupes | 218 125 | (2 988) | 215 137 | 216 183 | | 216 183 |
| Débiteurs divers | 47 | | 47 | 135 | | 135 |
| **TOTAL** | **218 414** | **(2 988)** | **215 426** | **216 484** | | **216 484** |

Les autres créances sont majoritairement à moins d'un an.

### note 18.1. ÉTAT ET ORGANISMES SOCIAUX

Ce montant correspond pour la totalité à de la TVA à récupérer par la société.

### note 18.2. CREANCES INTRAGROUPES

Les créances Intragroupes sont constituées par les avances de fonds accordés aux sociétés du groupe dans le cadre de la convention de trésorerie. La dépréciation de 2 988 milliers d'euros a été dotée entièrement cette année (note 11.3).

## NOTE 19. COMPTES DE RÉGULARISATION ACTIF

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Charges constatées d'avance | 240 | 309 |
| Charges à répartir | 3 194 | 1 159 |
| Écart de conversion actif | 68 | 45 |
| **TOTAL** | **3 502** | **1 513** |

Les charges constatées d'avance sont composées principalement des loyers des bureaux et des primes d'assurances pour la quote-part relative à l'année 2016.

Les charges à répartir correspondent aux frais d'émission d'emprunt étalés sur la durée de l'emprunt. Sur l'exercice, les mouvements de ce poste sont :

- 2 534 milliers d'euros d'augmentation correspondant aux frais d'émission sur des nouveaux emprunts contractés au cours de l'exercice,
- 499 milliers d'euros de diminution correspondant au montant des frais amortis au cours de l'exercice.

## NOTE 20. CAPITAUX PROPRES

### note 20.1. VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

| *(en milliers d'euros)* | 01.01.2015 | Affectation du résultat 2014 | Augmentation du capital | Autres mouvements | **31.12.2015** |
|---|---|---|---|---|---|
| Capital social | 47 070 | | | | 47 070 |
| Primes d'emission et de fusion | 32 226 | | | | 32 226 |
| Réserve légale | 2 776 | 276 | | | 3 053 |
| Autres réserves | 324 | | | | 324 |
| Report à nouveau | 339 | 1 910 | | | 2 249 |
| Résultat de l'exercice | 5 524 | (5 524) | | 662 | 661 |
| Rémunération statutaire des commandités | | | | | |
| Dividendes distribués | | 400 | | | |
| Acompte sur dividende | (2 938) | 2 938 | | | |
| **TOTAL** | **85 322** | | | **662** | **85 583** |

### note 20.2. VARIATION DU CAPITAL SOCIAL

À la clôture de l'exercice, le montant du capital est de 47 070 milliers d'euros.

| *(en euros)* | Nombre d'actions composant le capital | Valeur nominale de l'action | Montant total du capital |
|---|---|---|---|
| Capital social au 31.12.2010 | 5 695 651 | 8 | 45 565 208 |
| *Augmentation de capital :* | *25 098* | *8* | *200 784* |
| Capital social au 31.12.2011 | 5 720 749 | 8 | 45 765 992 |
| *Augmentation de capital :* | *19 518* | *8* | *156 144* |
| Capital social au 31.12.2012 | 5 740 267 | 8 | 45 922 136 |
| *Augmentation de capital :* | *143 506* | *8* | *1 148 048* |
| Capital social au 31.12.2013 | 5 883 773 | 8 | 47 070 184 |
| Capital social au 31.12.2014 | 5 883 773 | 8 | 47 070 184 |
| *Augmentation de capital :* | *9* | *8* | *72* |
| **Capital social au 31.12.2015** | **5 883 782** | **8** | **47 070 256** |

## NOTE 21. AUTRES FONDS PROPRES

Le poste autres fonds propres comprend à la clôture de l'exercice un montant de 50 800 milliers d'euro suite à l'émission en 2013 et 2014 de Titres Super Subordonnés à Durée Indéterminée (TSSDI). Ces TSSDI donnent droit à un coupon annuel à taux fixe de 7,95 % jusqu'en 2019 et la société se réserve le droit de les rembourser au pair à compter d'août 2019.

Le paiement du coupon n'est obligatoire principalement qu'en cas de paiement de dividendes. Cette émission hybride permet d'optimiser la structure financière du Groupe et d'accompagner ses projets d'investissement à l'international. Cette émission donne également accès au Groupe à davantage de sources de financement sur les marchés de capitaux.

La société a enregistré à la clôture de l'exercice pour 1 683 milliers d'euros, le montant des coupons courus sur l'année, coupons qui devraient être versés en 2016 sous réserve d'une distribution de dividendes.

## NOTE 22. PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

| *(en milliers d'euros)* | Provisions au 01/01/2015 | Dotations de l'exercice | Reprises de l'exercice | **Provisions au 31/12/2015** |
|---|---|---|---|---|
| Écart de conversion | 45 | 68 | (45) | 68 |
| Engagement retraite | 5 | 9 | (5) | 9 |
| **TOTAL** | **50** | **78** | **(50)** | **78** |

Les provisions sont comptabilisées conformément au règlement CRC 00-06.

La comptabilisation des engagements de retraite est conforme à la recommandation n° 03-R-01 du CNC. Les hypothèses retenues servant à la valorisation des engagements de retraites sont les suivantes :

- Un coefficient de probabilité de la présence des salariés au sein de l'entreprise lors du départ à la retraite est calculé en fonction de l'âge,
- Un taux d'actualisation de 1,764 %,
- Un départ à la retraite à 62 ans.

## NOTE 23. DETTES FINANCIÈRES

### note 23.1. ANALYSE PAR CATEGORIE DE DETTES

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | | 2014 | |
|---|---|---|---|---|
| Emprunt obligataire | 45 000 | | 22 288 | (1) |
| Emprunts à moyen terme auprès des établissements de crédit | 42 900 | | | |
| Emprunts à court terme | 37 500 | | 98 000 | |
| Concours bancaires courants et intérêts courus à payer | 2 772 | (2) | 4 606 | |
| **TOTAL des emprunts** | **128 172** | | **124 894** | |
| Dépôts de garantie reçus de la clientèle | 16 | | 17 | |
| Dépôts de garantie reçus Intragroupe | 211 | | 211 | |
| **TOTAL des autres dettes** | **227** | | **227** | |
| **TOTAL** | **128 399** | | **125 122** | |

(1) dont 288 k€ d'intérêts courus

(2) dont 1249 k€ d'intérêts courus

### note 23.2. ANALYSE PAR ECHEANCE DE REMBOURSEMENT

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| 2014 | | |
| 2015 | | 22 494 |
| 2016 | 11 372 | 76 100 |
| 2017 | 9 300 | 4 300 |
| 2018 | 32 000 | 22 000 |
| 2019 | 52 500 | |
| Plus de 5 ans | 23 000 | |
| **TOTAL** | **128 172** | **124 894** |

Les dettes financières à échoir en 2016 sont composées à hauteur de 1,5 million d'euros de crédits renouvelables annuellement.

### note 23.3. ANALYSE PAR DEVISE DE REMBOURSEMENT

La dette financière est libellée en euros.

### note 23.4. ÉVOLUTION DE L'ENDETTEMENT

| *(en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| Dettes financières bancaires | 128 172 | 124 894 |
| Valeurs mobilières de placement | (4 349) | |
| Disponibilités | (6 874) | (1 656) |
| **ENDETTEMENT NET BANCAIRE** | **116 949** | **123 238** |

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Endettement net bancaire | 116 949 | 123 238 |
| Dettes financières diverses | 227 | 227 |
| Dettes d'exploitation | 1 665 | 4 253 |
| Stocks et créances d'exploitation | (1 715) | (1 487) |
| **ENDETTEMENT NET** | **117 127** | **126 231** |

### note 23.5. INFORMATION SUR LES TAUX D'INTERET

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Dettes financières à taux fixe | 45 000 | 43 415 |
| Dettes financières à taux variable | 81 923 | 81 479 |
| **DETTES FINANCIÈRES** | **126 923 (1)** | **124 894** |
| **TAUX D'INTÉRÊT MOYEN ANNUEL VARIABLE** | 2,92% | 1,28% |

(1) hors intérêts courus de l'exercice

Les intérêts des dettes à taux variable sont indexés sur des taux monétaires (EURIBOR principalement). Le taux moyen annuel est calculé après prise en compte des contrats de swap de taux d'intérêt.

## NOTE 24. DETTES D'EXPLOITATION

### note 24.1. VENTILATION DES DETTES D'EXPLOITATION

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Divers | 1 075 | 671 |
| Dettes fournisseurs intragroupes | 329 | 263 |
| **TOTAL dettes fournisseurs et comptes rattachés** | **1 404** | **934** |
| Dettes fiscales et sociales | 203 | 285 |
| Autres dettes d'exploitation intragroupes | 107 083 | 95 014 |
| Dettes diverses | 59 | 3 035 |
| **TOTAL autres dettes d'exploitation** | **107 344** | **98 334** |
| **TOTAL** | **108 748** | **99 267** |

Le poste « autres dettes d'exploitation Intragroupes » enregistre principalement le montant des fonds mis à disposition de la société par des sociétés du Groupe dans le cadre de la convention de trésorerie. En 2014, le poste « dettes diverses » comprenait un acompte sur dividende d'un montant de 2 938 milliers d'euros.

## NOTE 25. COMPTES DE REGULARISATION PASSIF

| *(en milliers d'euros)* | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Produits constatés d'avance | 210 | 275 |
| **TOTAL** | **210** | **275** |

Le poste « produits constatés d'avance » correspond à la quote-part des loyers 2016 facturée à la clôture de l'exercice par la société aux autres sociétés du Groupe.

## NOTE 26. AUTRES INFORMATIONS

### note 26.1. ENGAGEMENTS HORS BILAN

| *(en milliers d'euros)* | 2015 |
|---|---|
| Cautions données en contrepartie des concours bancaires | |
| utilisés par les filiales et autres garanties à moins d'un an | 7 525 |
| de 1 à 5 ans | 75 022 |
| à plus de 5 ans | 15 378 |
| **TOTAL cautions** | **97 925** |
| Redevances de crédit-bail restant à payer | |
| **TOTAL redevances** | |
| **TOTAL** | **97 925** |

Le montant d'origine des garanties données au titre des concours bancaires ci-dessus était de 246,1 millions d'euros.

Aucune sûreté réelle n'a été donnée par la société TOUAX SCA au 31 décembre 2015.

### note 26.2. ENGAGEMENTS EN CREDIT-BAIL

La société TOUAX SCA n'a pas d'engagement de crédit-bail à la clôture de l'exercice.

## note 26.3. COUVERTURE DES RISQUES DE CHANGE ET DE TAUX

Des opérations internes répliquant les conditions de swaps contractés par la société pour le compte de certaines de ses filiales ont été mises en place entre la société et les filiales concernées leur transférant ainsi les risques et bénéfices associés à ces couvertures.

La société n'a pas eu recours au cours de l'exercice à des options de couverture contre le risque de conversion des résultats en devises dans ses comptes consolidés en euro.

La société a par ailleurs continué à contracter des achats/ventes à terme de devises, principalement de dollars américains, pour couvrir des avances de fonds temporaires en dollars américains de certaines de ses filiales étrangères.

## note 26.4. REMUNERATION DES MANDATAIRES SOCIAUX

La rémunération des mandataires sociaux, Gérants et membres du Conseil de Surveillance, versée par TOUAX SCA en 2015 est de 109 milliers d'euros.

## note 26.5. TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS

| Société ou groupe de sociétés | Capital | Capitaux propres autres que le capital et avant affectation des résultats | Quote-part du capital détenu en % | Valeur comptable des titres détenus | | Prêts et avances consenties par la société mère et non encore remboursés | Montant (1) des cautions et avals donnés par la société | Chiffre d'affaires | Résultats du dernier exercice | Dividendes comptabilisés par la société mère au cours du dernier exercice |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Brute | Nette | | | | | |
| **1. FILIALES (détenues à + de 50%)** | | | | | | | | | | |
| **a. Filiales françaises** | | | | | | | | | | |
| TOUAX SOLUTIONS MODULAIRES SAS | 14 050 K€ | 0 K€ | 100% | 60 378 K€ | 60 378 K€ | 59 984 K€ | | 31542 K€ | - 17 970 K€ | |
| TOUAX RIVER BARGES SAS | 12 803 K€ | -13 470 K€ | 100% | 23 419 K€ | 23 419 K€ | 15 156 K€ | | 5 115 K€ | -2 854 K€ | |
| TOUAX CONTAINER SERVICES SAS | 8 251K€ | 1 116 K€ | 100% | 19 057 K€ | 19 057 K€ | 785 K€ | | 5 432 K€ | 5 897 K€ | 7 500 K€ |
| TOUAX CORPORATE SAS | 2 591K€ | -457K€ | 100% | 2 591K€ | 2 591K€ | | | 9 545 K€ | -37K€ | |
| TOUAX AFRICA SAS | 11 970 K€ | -386K€ | 51% | 2 198 K€ | 2 198 K€ | 6 307 K€ | | 1007 K€ | -928K€ | |
| **TOTAL DES FILIALES FRANÇAISES** | | | | **107 643 K€** | **107 643 K€** | **82 232K€** | | | | **7 500 K€** |
| **b. Filiales étrangères** | | | | | | | | | | |
| TOUAX CAPITAL SA | CHF 100 K | CHF 72 K | 99,99% | 65 K€ | 65 K€ | | | CHF 33 K | CHF 0,4 K | |
| TOUAX RAIL Ltd | 0,1K€ | 30 445 K€ | 100% | 31325 K€ | 31325 K€ | 55 981K€ | | 56 158 K€ | 1751K€ | |
| TOUAX UK | 1£ | 0£ | 100% | 0k€ | 0k€ | | | 1799 k£ | 114 k£ | 62 K€ |
| **TOTAL DES FILIALES ÉTRANGÈRES** | | | | **31 391 K€** | **31 391 K€** | **55 981 K€** | | | | **62 K€** |
| **TOTAL FILIALES** | | | | **139 034 K€** | **139 034 K€** | **138 213 K€** | | | | **7 562 K€** |

(1) Les cautions données au bénéfice des filiales sont présentées à la rubrique engagements hors bilan

## 20.3. ÉTATS FINANCIERS

Les divers états financiers ont été détaillés dans le paragraphe 20.1 page 72 pour les comptes consolidés et dans le paragraphe 20.2 page 119 pour les comptes sociaux.

## 20.4. COMMISSARIAT AUX COMPTES

### 20.4.1.Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés

Exercice clos le 31 décembre 2015

Aux Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015, sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société TOUAX, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par la Gérance. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

**I. Opinion sur les comptes consolidés**

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

**II. Justification des appréciations**

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Comme il est précisé dans la note 1.2 de l'annexe aux comptes consolidés, la direction de votre société est conduite à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses qui affectent les montants figurant dans ses états financiers et les notes qui les accompagnent. Cette note précise également que ces hypothèses ayant par nature un caractère incertain, les réalisations pourront s'écarter de ces estimations. Dans le cadre de notre audit des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2015, nous avons estimé que, parmi les comptes qui sont sujets à des estimations comptables significatives, figurent l'évaluation des pertes de valeur éventuelles des goodwill et des immobilisations corporelles.

Ces actifs ont fait l'objet de tests de perte de valeur selon les modalités décrites dans la note 1.9 de l'annexe aux comptes consolidés. Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ces tests, ainsi que les données et les hypothèses sur lesquelles se fondent les estimations, en particulier les prévisions de flux de trésorerie établies par les directions opérationnelles de votre Groupe. Nous avons revu les calculs effectués par votre société et les sensibilités des principales valeurs d'utilité, évalué les principes et méthodes de détermination des justes valeurs et examiné la procédure d'approbation de ces estimations par la direction. Nous avons enfin vérifié que les notes 15 et 17.2 de l'annexe aux comptes consolidés donnent une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

**III. Vérification spécifique**

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations données dans le rapport sur la gestion du groupe.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 8 avril 2016

Les Commissaires aux Comptes

| | |
|---|---|
| LNA | DELOITTE & ASSOCIES |
| Brigitte GUILLEBERT | Jean-François VIAT |

### 20.4.2.Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2015

Aux Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société TOUAX, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par la Gérance. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

**I. Opinion sur les comptes annuels**

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

**II. Justification des appréciations**

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous vous informons que les appréciations auxquelles nous avons procédé ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués et portons à votre connaissance les éléments suivants :

- La société apprécie la valeur d'inventaire de ses titres de participation selon la méthode décrite dans l'annexe à la note 2.3. Nous avons examiné la méthodologie retenue par la société et sa mise en œuvre sur la base des éléments disponibles et nous avons apprécié les estimations qui en résultent.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

**III. Vérifications et informations spécifiques**

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion de la gérance et dans les documents adressés aux Associés sur la situation financière et les comptes annuels.

Concernant les informations fournies en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du Code de commerce sur les rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux ainsi que sur les engagements consentis en leur faveur, nous avons vérifié leur concordance avec les comptes ou avec les données ayant servi à l'établissement de ces comptes et, le cas échéant, avec les éléments recueillis par votre société auprès des sociétés contrôlant votre société ou contrôlées par elle. Sur la base de ces travaux, nous attestons l'exactitude et la sincérité de ces informations.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 8 avril 2016

Les Commissaires aux Comptes

| | |
|---|---|
| LNA | DELOITTE & ASSOCIES |
| Brigitte GUILLEBERT | Jean-François VIAT |

## 20.4.3. Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés

Exercice clos le 31 décembre 2015

Aux Actionnaires,

En notre qualité de Commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques, les modalités essentielles ainsi que les motifs justifiant de l'intérêt pour la société des conventions et engagements dont nous avons été avisés ou que nous aurions découverts à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions et engagements. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 226-2 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 226-2 du Code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions et engagements déjà approuvés par l'Assemblée Générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

**CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS SOUMIS A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GÉNÉRALE**

*Conventions et engagements autorisés au cours de l'exercice écoulé*

Avec la SCI FRANKLIN LOCATION

Personnes concernées : Messieurs Fabrice et Raphaël WALEWSKI (Gérants de TOUAX SCA)

Objet : bail commercial

En application de l'article L. 226-10 du Code de commerce, nous avons été avisés de la convention suivante qui a fait l'objet de l'autorisation préalable de votre Conseil de Surveillance du 31 août 2015 : Votre société a conclu un bail commercial, en date du 25 mars 2011 avec la SCI FRANKLIN LOCATION concernant la location de son siège social ainsi qu'un local à archives et huit emplacements de parking.

Ce bail a été modifié par avenant en date du 1er septembre 2015 avec prise d'effet au 1er octobre 2015. Les modifications du bail portent sur la diminution de la surface louée et la baisse des loyers et ces modifications ont été motivées par un souci d'économie et de réduction des coûts du siège.

La charge comptabilisée pour le dernier trimestre 2015 s'élève à 256 513,91 euros hors taxes, et inclut les provisions de charges locatives.

**CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS DÉJÀ APPROUVES PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**

*Conventions et engagements approuvés au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice*

En application de l'article R.226-2 du Code de commerce, nous avons été informés que l'exécution de la convention suivante, déjà approuvée par l'Assemblée Générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

Avec la SCI FRANKLIN LOCATION

Personnes concernées : Messieurs Fabrice et Raphaël WALEWSKI (Gérants de TOUAX SCA)

Objet : bail commercial

Le bail commercial conclu, en date du 25 mars 2011 par votre société avec la SCI FRANKLIN LOCATION concernant la location de son siège social ainsi qu'un local à archives et huit emplacements de parking a poursuivi ses effets jusqu'au 30 septembre 2015.

La charge comptabilisée entre le 1er janvier et 30 septembre 2015 correspondant au loyer et charges locatives s'élève à 873 299,10 euros hors taxes.

Le Conseil de Surveillance a été amené à réexaminer les conditions de ce bail, ainsi que rappelé ci-dessus, pour tenir compte de la réduction des surfaces occupées par votre société dans les locaux mis à sa disposition par la SCI FRANKLIN LOCATION.

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 8 avril 2016

Les Commissaires aux Comptes

| | |
|---|---|
| LNA | DELOITTE & ASSOCIES |
| Brigitte GUILLEBERT | Jean-François VIAT |

## 20.5. DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

Le dernier exercice, pour lequel les informations financières ont été vérifiées, a clôturé le 31 décembre 2015.

## 20.6. INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES

Non applicable

## 20.7. POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES

La société poursuit une politique régulière de distribution d'un dividende annuel. Le dividende est variable et en fonction des résultats. Il n'existe pas de règle établie de distribution telle qu'un pourcentage fixe du résultat net ou du cours de l'action.

Les dividendes dont le paiement n'a pas été réclamé dans un délai de 5 ans à compter de leur date de mise en paiement, sont prescrits et reversés à l'État.

### 20.7.1. Historique de la politique de distribution

| exercice concerné *(en euro)* | date de mise en paiement | rémunération statutaire des commandités | dividende par action | nombre d'actions rémunéré | total de la distribution |
|---|---|---|---|---|---|
| 2012 | 11 janvier 2013 | | 0,50 | 5 735 033 | 2 867 517 |
| 2012 | 5 juillet 2013 | 892 151 | | | 892 151 |
| **TOTAL 2012** | | | **0,50** | | **3 759 667** |
| 2013 | 15 janvier 2014 | | 0,25 | 5 878 921 | 1 469 730 |
| 2013 | 9 juillet 2014 | 508 611 | 0,25 | 5 876 633 | 1 977 769 |
| **TOTAL 2013** | | | **0,50** | | **3 447 499** |
| 2014 | 2 janvier 2015 | | 0,50 | 5 876 528 | 2 938 264 |
| 2014 | 1 juillet 2015 | 400 017 | | | 400 017 |
| **TOTAL 2014** | | | **0,50** | | **3 338 281** |

## 20.8. PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

Aucune procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance qui est en suspens ou dont il est menacé) n'a eu et ne peut avoir d'effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe pour une période couvrant les douze derniers mois.

## 20.9. CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE

Aucun changement significatif de la situation financière ou commerciale du Groupe n'est survenu depuis la fin du dernier exercice pour lequel des états financiers audités ont été publiés.

# 21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

## 21.1. CAPITAL SOCIAL

### INFORMATION HISTORIQUE SUR LE CAPITAL SOCIAL AU 31 décembre 2015

| Année | Capital (€) | Prime d'émission (€) | Nombre cumulé d'actions | Nominal | Nature des opérations |
|---|---|---|---|---|---|
| **2011** | 45 573 048 | 19 073 | 5 696 631 | € 8 | Emission de 980 actions suite à l'exercice de 3 764 BSAR |
| | 45 765 992 | 294 527 | 5 720 749 | € 8 | Levée d'options de souscriptions de 24 118 stock options |
| **2012** | 45 921 832 | 232 123 | 5 740 229 | € 8 | Levée d'options de souscriptions de 19 480 stock options |
| | 45 922 136 | 870 | 5 740 267 | € 8 | Emission de 38 actions suite à l'exercice de 144 BSAR |
| **2013** | 47 070 184 | -143 506 | 5 883 773 | € 8 | Emission de 143 506 actions à la suite d'une augmentation de capital par incorporation d'une partie de la prime d'émission |
| **2014** | 47 070 184 | | 5 883 773 | € 8 | |
| **2015** | 47 070 256 | 224 | 5 883 782 | € 8 | Emission de 9 actions suite à l'exercice de 36 BSAR |

### INFORMATION SUR LES AUTORISATIONS D'ÉMISSION EN VIGUEUR AU 31 DECEMBRE 2015

Les Assemblées Générales des actionnaires du 11 juin 2013, 11 juin 2014 et 11 juin 2015 ont délégué, avec l'accord unanime des commandités, au Conseil de gérance les autorisations d'émissions suivantes :

| description des autorisations | date de l'autorisation | date d'échéance | plafonds autorisés | utilisation pendant 2015 | montant total utilisé |
|---|---|---|---|---|---|
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec maintien du droit préférentiel de souscription | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2013 (16ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (1)** | non utilisée | néant |
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec suppression du droit préférentiel de souscription par offre au public mais avec délai de priorité | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2013 (17ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (1)** | non utilisée | néant |

(1) Le plafond de 20 millions d'euros est le montant maximum autorisé pour l'ensemble des augmentations de capital en valeur nominale.

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec maintien du droit préférentiel de souscription | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (14ème résolution) | 11 août 2017 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (2)** | non utilisée | néant |
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec suppression du droit préférentiel de souscription par offre au public mais avec délai de priorité | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (15ème résolution) | 11 août 2017 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (2)** | 8 888 888 € | 8 888 888 € |
| Augmenter le capital social résultant de demandes excédentaires | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (16ème résolution) | 11 août 2017 | maximum de 15% de l'émission initiale | 1 333 328 € | 1 333 328 € |

(2) Le plafond de 20 millions d'euros est le montant maximum autorisé pour l'ensemble des augmentations de capital en valeur nominale.

Ces autorisations ont fait l'objet de résolutions différentes présentées aux actionnaires.

| description des autorisations | date de l'autorisation | date d'échéance | plafonds autorisés | utilisation pendant 2015 | montant total utilisé |
|---|---|---|---|---|---|
| Augmenter le capital social par émission de bons de souscription d'actions (BSA), bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes (BSAANE) et/ou des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes remboursables (BSAAR) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2014 (15ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **960 000 euros** | non utilisée | néant |
| | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (17ème résolution) | 11 décembre 2016 | | | |
| Augmenter le capital social par émission de bons de souscription d'actions (BSA), bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes (BSAANE) et/ou des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes remboursables (BSAAR) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de l'associé commandité Société Holding de Gestion et de Participation | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2014 (16ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **320 000 euros** | non utilisée | néant |
| | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (18ème résolution) | 11 décembre 2016 | | | |
| Augmenter le capital social par émission de bons de souscription d'actions (BSA), bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes (BSAANE) et/ou des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes remboursables (BSAAR) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de l'associé commandité Société Holding de Gestion et de Location | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2014 (17ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **320 000 euros** | non utilisée | néant |
| | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (19ème résolution) | 11 décembre 2016 | | | |

Ces autorisations privent d'effet toute délégation antérieure ayant le même objet.

L'ensemble des instruments financiers donnant accès au capital entraînant une dilution est présenté dans le chapitre 17 page 67 du présent document et au paragraphe 21.1.4 ci-dessous.

## 21.1.1. Capital souscrit

Le capital est entièrement souscrit et libéré.

## 21.1.2. Action non représentative du capital

Il n'existe aucune action non représentative du capital.

## 21.1.3. Composition du capital

Le capital social est composé au 31 décembre 2015 de 5 883 782 actions au nominal de 8 euros entièrement libérées, représentant 6 903 581 droits de vote.

La répartition du capital et des droits de vote de TOUAX SCA est détaillée dans le paragraphe 18.1 page 68.

## 21.1.4. Capital potentiel

Les bons de souscription d'actions (BSAR) consenties par TOUAX SCA sont détaillés dans le paragraphe 17.2 page 67.

Le Groupe a émis des Obligations à option de Remboursement en Numéraire et/ou en Actions Nouvelles et/ou Existantes (ORNANE) dont les caractéristiques sont indiquées ci-dessous :

| Instruments | ORNANE |
|---|---|
| Date de l'assemblée générale | 11/06/2015 |
| Date du Conseil de gérance | 07/07/2015 |
| Nombre total d'instruments financiers émis | 1 277 777 |
| Point de départ de conversion des instruments | 10/07/2015 |
| Date d'expiration | 10/07/2020 |
| Prix d'émission | 18 € |
| Nombre d'instruments convertis | 29 |
| Nombre d'instruments financiers annulés ou caduques | |
| Parité | 1 ORNANE pour 1 action |
| **Nombre d'instruments restant à exercer au 31 décembre 2015** | **1 277 748** |
| Capital potentiel en nombre d'actions | 1 277 748 |

### 21.1.5.Capital non libéré

Non applicable

### 21.1.6.Accord conditionnel ou inconditionnel

Non applicable

### 21.1.7.Historique du capital

Cf. paragraphe 21.1 ci-dessus.

## 21.2. DONNEES BOURSIERES

### 21.2.1.Historique boursier

Le 7 mai 1906, l'action TOUAX est cotée à la Bourse de Paris au marché comptant. L'action est transférée au Second Marché le 14 juin 1999. TOUAX est coté à Paris sur NYSE Euronext et appartient au compartiment C depuis le 26 janvier 2012. TOUAX fait partie depuis 2011 des indices CAC® Small et CAC® Mid & Small et depuis le 17 novembre 2014 de l'indice EnterNext© PEA-PME 150.

### 21.2.2.Le cours de l'action TOUAX

L'action TOUAX a clôturé l'année 2015 à 10 euros en baisse de 32 % par rapport au cours du 31 décembre 2014 (14,70 euros). Le plus haut cours de l'année a été atteint le 27 février 2015 à 16,80 euros, le plus bas le 2 décembre 2015 à 9,85 euros.

Au 31 décembre 2015, la capitalisation boursière du Groupe s'élève à 58,84 millions d'euros, comparée à des capitaux propres comptables consolidés part de Groupe (hors dettes hybrides) de 92,7 millions d'euros à la même date.

| ANNEES *(en euro)* | **2015** | 2014 | 2013 |
|---|---|---|---|
| **Données consolidées** | | | |
| Dividende net par action versé au cours de l'année | 0,50 | 0,50 | 0,50 |
| Total mis en distribution au titre de l'année | 2 938 264 | 2 938 889 | 2 867 516 |
| Progression de la distribution par rapport à l'année précédente | -0,02% | 2,49% | -49,81% |
| Nombre total d'actions au 31 décembre | 5 883 782 | 5 883 773 | 5 883 773 |
| **Ratios boursiers** | | | |
| Résultat net par action | -4,08 | -2,2 | -2,63 |
| P.E.R (1) | - | - | - |
| Rendement global de l'action (2) | 5,00% | 3,40% | 2,64% |
| **Données boursières** | | | |
| Cours maximum de l'action | 16,80 | 21,03 | 21,45 |
| Cours minimum de l'action | 9,85 | 13,51 | 15,71 |
| Cours au 31 décembre | 10,00 | 14,70 | 18,94 |
| Capitalisation bousière (M€) au 31 décembre | 58,84 | 86,49 | 111,44 |
| Volume quotidien moyen de capitaux échangés (en K €) | 79,96 | 51,12 | 85,57 |
| Nombre quotidien moyen de titres échangés | 6 689 | 2 866 | 4 611 |

(1) Ratio de capitalisation boursière/résultat net (Price Earnings Ratio).
(2) Le rendement global de l'action au titre de chaque année est calculé sur la base du cours au 31 décembre de chaque année.

### 21.2.3.Évolution des transactions au cours des 18 derniers mois

L'action TOUAX est cotée sur NYSE EURONEXT sous le code ISIN FR0000033003 – Reuters TETR. PA – Bloomberg TOUPFP equity.

| *(euro)* | Plus haut cours | Plus bas cours | Dernier cours | Nombre de titres échangés | Montant échangé de capitaux (en milliers d'euros) |
|---|---|---|---|---|---|
| octobre 2014 | 15,96 | 13,51 | 14,20 | 65 634 | 976,18 |
| novembre 2014 | 15,45 | 13,60 | 15,40 | 60 640 | 873,97 |
| décembre 2014 | 16,30 | 14,52 | 14,70 | 72 578 | 1 111,01 |
| janvier 2015 | 15,20 | 14,05 | 14,83 | 51 362 | 748,54 |
| février 2015 | 16,80 | 14,32 | 16,36 | 56 812 | 909,54 |
| mars 2015 | 16,49 | 15,21 | 15,42 | 41 377 | 661,16 |
| avril 2015 | 15,42 | 15,05 | 15,05 | 105 237 | 1 586,74 |
| mai 2015 | 15,5 | 15,05 | 15,05 | 64 209 | 969,63 |
| juin 2015 | 15,6 | 14,68 | 14,85 | 48 618 | 733,89 |
| juillet 2015 | 15,72 | 14,11 | 14,92 | 49 986 | 753,06 |
| août 2015 | 14,91 | 14,01 | 14,25 | 73 013 | 1 045,24 |
| septembre 2015 | 14,14 | 11,6 | 12,53 | 30 419 | 385,76 |
| octobre 2015 | 13,1 | 12,25 | 13,05 | 253 331 | 3 070,15 |
| novembre 2015 | 13,07 | 12,11 | 12,33 | 40 302 | 508,52 |
| décembre 2015 | 12,47 | 9,85 | 10,00 | 897 730 | 9 097,90 |
| janvier 2016 | 9,90 | 7,45 | 8,79 | 86 231 | 760,47 |
| février 2016 | 8,95 | 8,21 | 8,94 | 51 727 | 441,99 |
| mars 2016 | 9,25 | 8,9 | 8,95 | 101 227 | 914,91 |

### 21.2.4. Conditions strictes de modification des droits des actionnaires

Non applicable

### 21.2.5. Conditions régissant les Assemblées Générales

Cf. paragraphe 21.3 ci-après relatif à l'extrait dédié aux Assemblées Générales.

### 21.2.6. Dispositions limitant le changement de contrôle

Cf. paragraphe 21.3 ci-après.

### 21.2.7. Franchissements de seuil

Cf. paragraphe 21.3 ci-après relatif à l'extrait dédié aux franchissements de seuil.

### 21.2.8. Dispositions strictes limitant les modifications du capital

Non applicable

## 21.3. DISPOSITIONS STATUTAIRES (EXTRAITS)

**Forme (Article 1)**

La société anonyme dénommée Touax SGTR-CITE-SGT-CMTE-TAF-SLM Touage Investissement réunies a été transformée en société en commandite par actions, par décision de l'assemblée générale extraordinaire en date du 30 juin 2005.

Elle existe entre :

- D'une part, le ou les associés commandités désignés par les présents statuts, qui sont tenus indéfiniment et solidairement des dettes sociales, à savoir :
  - (a) la Société Holding de Gestion et de Location, société anonyme de droit luxembourgeois au capital de 7 271 010 €, dont le siège est 124 bvd de la Pétrusse, L-2330 Luxembourg, immatriculée sous le numéro B185375, dont l'un des administrateurs est Raphaël Colonna Walewski.
  - (b) la Société Holding de Gestion et de Participation, société anonyme de droit luxembourgeois au capital de 7 293 510 €, dont le siège est 23 route d'Arlon, L-8008 Strassen, immatriculée sous le numéro B185331, dont l'un des administrateurs est Fabrice Colonna Walewski.
- Et, d'autre part, les propriétaires des actions actuellement existantes et de celles qui pourront être créées ultérieurement, ayant la qualité de commanditaires et qui, désignés dans les présents statuts par « les actionnaires » ou « les commanditaires », ne répondent des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports.

**Objet social (article 2)**

La société a notamment pour objet en tous pays :

- l'achat, la location, le financement, la vente, l'exploitation et la maintenance de tous matériels mobiles et standardisés comprenant les conteneurs maritimes ou conteneurs de stockage, les constructions modulaires, les barges fluviales, et les wagons de fret ;
- l'exploitation de services de poussage, de touage et de remorquage, de transports et d'affrètement fluviaux sur toutes voies navigables ;
- la conception, la construction, l'agencement, la réparation, l'achat, la vente, l'exploitation directe ou indirecte et la location de bâtiments et de constructions modulaires et industrialisées, et plus généralement de tous matériels industriels, mobiles et transportables ;
- la prise de participation et d'exploitation de toutes affaires ou entreprises de même nature, similaire ou connexe et ce, par voie de création de sociétés nouvelles, apports, souscriptions, ou achat de titres et droits sociaux, fusion, association ou autrement ;
- l'acquisition, l'obtention, la cession de tous brevets, additions et licences de brevets ou procédés quelconques ;
- la participation sous toutes formes dans toutes sociétés ou entreprises industrielles, financières et commerciales mobilières ou immobilières, existantes ou à créer, en France et à l'étranger ;
- l'acquisition de l'exploitation, la construction et la mise en valeur par tous moyens de tous immeubles bâtis ou non bâtis ;
- la possibilité de réaliser des prestations de toute nature à l'égard du Groupe TOUAX, pouvant se rattacher aux objets ci-dessus énoncés et à tous objets similaires ou connexes et pouvant être utiles au développement des affaires de la société et de ses filiales ;
- et la possibilité de réaliser généralement toutes opérations commerciales industrielles, financières, mobilières et immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement aux objets ci-dessus énoncés et pouvant être utiles au développement des affaires de la société.

**Droits des associés sur les résultats (extrait de l'article 20)**

Les droits sur les bénéfices, les réserves et le boni de liquidation seront répartis comme suit :

- sur le bénéfice de l'exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, il sera fait un prélèvement calculé comme indiqué dans la loi et affecté au fonds de réserve légale. Ce prélèvement effectué, il sera attribué aux associés commandités une somme égale à une quote-part du bénéfice net consolidé, part du Groupe, de la société selon la formule qui a été déterminée à la clause 15.5 des statuts.
- le solde du bénéfice après les prélèvements ci-dessus sera, au choix de l'Assemblée Générale statuant sur proposition de la Gérance, soit distribué à toutes les actions, soit affecté à un ou plusieurs fonds de réserve extraordinaire, généraux ou spéciaux non productifs d'intérêts.

L'Assemblée Générale peut, en outre, décider la mise en distribution de toute somme prélevée sur les réserves dont elle a la disposition en indiquant expressément les postes de réserve sur lesquels les prélèvements sont effectués.

**Droits des commandités sur les résultats (article 15.5)**

En raison de la responsabilité indéfinie leur incombant, les associés commandités ont droit à une rémunération prélevée sur les bénéfices nets après impôts de la société, qu'ils se partagent à parts égales. Cette rémunération sera de 3 % du bénéfice net après impôt consolidé part du Groupe TOUAX à partir de l'exercice 2005. À partir de l'exercice 2007, le prélèvement sur les bénéfices sociaux alloué à titre de rémunération aux associés commandités sera majoré d'un montant égal à 1 % de l'EBITDA consolidé du Groupe TOUAX diminué des revenus locatifs dus aux investisseurs. L'EBITDA est l'excédent brut d'exploitation consolidé diminué de la dotation nette aux provisions d'exploitation. Cette rémunération sera payable en même temps que le dividende versé aux actionnaires, et à défaut, dans les soixante (60) jours de l'Assemblée Générale d'approbation des comptes par la société.

**Membres du Conseil de Surveillance (extrait de l'article 12 « Conseil de Surveillance »)**

Les membres du Conseil de Surveillance sont nommés par l'Assemblée Générale Ordinaire pour une durée d'un an (article 12.1).

Chaque membre du Conseil de Surveillance devra être propriétaire d'au moins 250 actions de la société (article 12.2).

**Assemblées Générales (extraits de l'article 18 « assemblées d'actionnaires commanditaires »)**

Les dispositions applicables aux assemblées d'actionnaires commanditaires sont celles prévues par la loi pour les sociétés anonymes.

Les assemblées générales sont convoquées au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans l'avis de convocation par la Gérance, le Conseil de Surveillance ou, à défaut par le ou les Commissaires aux Comptes (article 18.2 « convocation – ordre du jour »).

Sauf dans les cas expressément prévus par la loi, tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations, personnellement ou par mandataire, ou en votant par correspondance, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, sur justification de son identité et de la propriété de ses titres, sous la forme, soit d'une inscription nominative, soit du dépôt de ses titres au porteur aux lieux mentionnés dans l'avis de convocation : le délai au cours duquel ces formalités doivent être accomplies expire 2 jours avant la date de réunion de l'assemblée (article 18.3 « admission – tenue des assemblées »).

**Droit de vote (extrait de l'article 9 « droits attachés à chaque action »)**

Un droit de vote double est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative enregistrée depuis cinq ans au moins au nom du même actionnaire.

Les droits de vote double attachés aux actions existantes préalablement à la transformation de la société en société en commandite par actions sont conservés.

En outre, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices ou primes d'émission, le droit de vote double sera conféré, dès leur émission, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison des actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit (extrait de l'article 9.4).

**Forme des actions (extrait de l'article 7)**

Jusqu'à leur entière libération, les actions sont obligatoirement nominatives et sont inscrites au nom de leur titulaire à un compte tenu par la société ou un mandataire désigné par elle. Les actions entièrement libérées sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire, sous réserve des dispositions légales ou réglementaires en vigueur ; notamment, les actions des membres du Conseil de Surveillance et des Gérants sont prévues par la loi et les règlements.

Les actions donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions légales et réglementaires en vigueur et se transmettent par virement de compte à compte.

**Transmission des actions (extrait de l'article 8)**

Les actions se transmettent par virement de compte à compte, dans les conditions et suivant les modalités fixées par la loi.

**Titres au porteur identifiables**

La société peut à tout moment demander à Euroclear France l'identification des détenteurs de titres au porteur.

**Modifications des statuts**

L'Assemblée Générale réunie extraordinairement le 30 juin 2005 a modifié la forme juridique de la société en transformant la société anonyme TOUAX SA en société en commandite par actions TOUAX SCA.

La dernière modification des statuts date de 2015. L'article 6 « capital social » des statuts a été modifié à la suite d'une augmentation de capital et les articles 1, 18.2 et 18.3 avaient également été modifiés.

**Franchissements de seuil**

Seuls les franchissements de seuils légaux doivent être respectés.

# 22. CONTRATS IMPORTANTS

Il n'existe pas de contrat important autre que les contrats conclus dans le cadre normal des affaires.

Il n'existe pas de contrat autre que les contrats conclus dans le cadre normal des affaires souscrit par un membre quelconque du Groupe et contenant des dispositions conférant à un membre quelconque du Groupe une obligation ou un engagement important pour l'ensemble du Groupe, à la date d'enregistrement du document.

# 23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATION D'INTERETS

## 23.1. COORDONNEES DES EXPERTS

Non applicable

## 23.2. ATTESTATION DE CONFORMITE DES DECLARATIONS D'EXPERTS

Non applicable

# 24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Pendant la durée de validité du présent document de référence en application des dispositions des articles 221-1 et suivants du Règlement Général de l'AMF, les statuts, les rapports des Commissaires aux Comptes et les états financiers des trois derniers exercices, ainsi que tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques de TOUAX SCA, du Groupe et de ses filiales des trois derniers exercices, évaluations et déclarations établies par un expert, lorsque ces documents sont prévus par la loi et tout autre document prévu par la loi, peuvent être consultés au siège de la société.

Il est à noter par ailleurs que les documents de référence incluant les états financiers et les rapports des Commissaires aux Comptes sont disponibles par voie électronique sur le site internet du Groupe (www.touax.com).

# 25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Un organigramme simplifié du groupe figure au paragraphe 7.1 page 60.

Le Groupe détient deux filiales significatives, la société TOUAX Container Leasing Pte Ltd, société de droit singapourien et la société TOUAX Rail Ltd, société de droit irlandais.

Les sociétés consolidées du Groupe sont présentées dans l'annexe des comptes consolidés note 2.2 page 90 et les filiales de TOUAX SCA sont présentées dans l'annexe des comptes sociaux note 26.5 page 130.

# 26. RAPPORTS DES GERANTS

## 26.1. RAPPORT DE GESTION

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

TOUAX est un Groupe de service aux entreprises, spécialisé dans la location opérationnelle et la vente de matériels mobiles standardisés et dotés d'une longue durée de vie (15 à 50 ans) :

- les conteneurs maritimes avec un parc d'environ 585 400 TEU (unité physique de conteneurs en équivalent vingt pieds) répartis dans le monde permettant au Groupe d'être 1er en Europe Continentale et 8ème mondial ;
- les constructions modulaires à usage de bureaux, écoles, hôpitaux… utilisées par les industries, les collectivités territoriales et le secteur du bâtiment et de la construction. TOUAX est le 2ème loueur européen (Europe continentale) avec un parc de près de 47 900 modules,
- les barges fluviales destinées à la location en Europe, aux États-Unis et en Amérique du Sud. Le Groupe est le leader sur ce marché dans le monde,
- les wagons de fret utilisés pour le transport de marchandises pour les réseaux de chemin de fer et par les grands groupes industriels en Europe et aux États-Unis. Le Groupe gère un parc d'environ 10 800 wagons dont 1 300 en gestion technique.

TOUAX est bien placé pour répondre à l'essor de l'externalisation des actifs non stratégiques des entreprises et leurs recours à la location qui permet d'offrir :

- un contrat flexible de courte à longue durée,
- l'absence d'investissement pour le client,
- la sous-traitance de la maintenance,
- la rapidité de mise à disposition.

TOUAX étant une société en commandite par actions, il est rappelé que les décisions collectives des actionnaires, à l'exception de celles relatives à la nomination et à la révocation des membres du Conseil de Surveillance, n'entrent en vigueur et ne sont opposables aux actionnaires, à la société et aux tiers qu'après constatation de la concordance de la volonté exprimée par les commandités avec le vote de l'Assemblée Générale des actionnaires commanditaires.

### 1. Le Groupe TOUAX

L'origine du Groupe remonte à 1853 et le Groupe TOUAX a été constitué le 31 décembre 1898 et est coté à la bourse de Paris depuis 1906.

#### Normes comptables internationales (IFRS – International Financial Reporting Standards)

Les comptes consolidés 2015, ainsi que les données comparatives, sont établis selon les normes comptables IFRS conformément à la réglementation en vigueur.

#### Évolution du périmètre de consolidation

Le Groupe TOUAX compte 3 sociétés en plus dans son périmètre de consolidation. La liste complète des sociétés consolidées par TOUAX est mentionnée dans la note 2.2 page 90.

#### Facteurs affectant nos résultats d'exploitation

Nos résultats d'exploitation ainsi que les indicateurs d'exploitation examinés ci-dessous ont été, et peuvent encore être, affectés par certains facteurs déterminants exposés ci-dessous ainsi que par certains événements et faits historiques.

##### Conditions macroéconomiques et volume des échanges internationaux

Nous sommes soumis aux effets de la cyclicité macroéconomique et à la conjoncture économique générale. La croissance économique mondiale a un impact majeur sur la demande des biens et services fournis par nos différentes activités. Bien que les périodes de ralentissement économique ou de récession aient eu, et puissent avoir à l'avenir, un impact négatif sur la demande et les tarifs de nos produits et services, la diversification de nos activités dans 4 divisions et notre présence mondiale contribuent à atténuer l'impact du ralentissement d'un secteur ou d'un marché particulier.

Nos divisions Conteneurs Maritimes, Barges Fluviales et Wagons de Fret sont toutes trois affectées par les variations du volume des échanges.

Le marché des Conteneurs Maritimes s'adresse, de par sa nature, à un marché international. En conséquence, la croissance du secteur des conteneurs maritimes est liée au volume des échanges internationaux.

La demande de barges fluviales est étroitement liée aux facteurs réglementaires, politiques et macroéconomiques affectant le transport de marchandises sur les différents bassins fluviaux, tels que les niveaux de la production industrielle, le niveau de récoltes, la demande locale de biens, les politiques gouvernementales relatives à l'importation et l'exportation de biens et la structure des échanges internationaux.

La demande de wagons de fret est sous-jacente à la demande de transport ferroviaire. Le transport ferroviaire dépend de l'évolution du commerce mondial et dans une région déterminée. Par conséquent, les niveaux de location de wagons de fret varient en fonction d'une multitude de facteurs macroéconomiques tels que la production industrielle et la demande des consommateurs.

Notre division Constructions Modulaires a été particulièrement touchée par la cyclicité économique en Europe depuis 2012. La demande relative aux produits et services de notre division Constructions Modulaires est fortement liée à la demande de nouvelles constructions et donc à l'activité d'investissement des organismes gouvernementaux, publics ou parapublics et des entreprises privées. Plus particulièrement, et contrairement à nos autres divisions, notre division Constructions Modulaires est affectée essentiellement par la dynamique des marchés finaux locaux sur lesquels nous commercialisons nos produits et services. La baisse du taux d'utilisation et des tarifs locatifs ainsi que le ralentissement de notre activité de vente ont impacté depuis 2012 à la baisse notre marge brute d'exploitation et notre EBITDA. Nous avons pris des mesures pour réduire notre exposition face à la faiblesse de la demande sur ces marchés finaux. Par exemple, en 2013, nous avons fermé notre site d'assemblage de constructions modulaires en France, la transformant en agence pour notre activité locative dans la région Ile-de-France et nous continuons à rationaliser nos agences. Nous optimisons notre parc locatif existant et notre réseau commercial en France afin de profiter d'une reprise potentielle de la demande de constructions en réponse à un déficit structurel de logements en France. En parallèle, nous avons concentré nos efforts sur de nouveaux marchés, lesquels connaîtront selon nous une forte demande en matière de constructions modulaires, principalement en Afrique que nous ciblons à travers notre entité marocaine acquise en 2012. Nous estimons qu'aujourd'hui, nos initiatives visant à réduire les coûts et le positionnement de nos actifs permettront de saisir pleinement le rebond attendu de la demande de constructions modulaires. En Allemagne, nous constatons en 2015 un besoin significatif de logements pour les réfugiés, tirant l'activité de vente et de location. De même, l'activité en Pologne bénéficie d'une reprise soutenue depuis 2014. Cependant, les signes de reprises peuvent être plus ou moins contrastés en fonction des pays où nous sommes implantés.

Le paragraphe 6.1.1 page 38 donne une analyse approfondie des conditions macroéconomiques et d'autres facteurs du marché affectant la demande de nos produits et services.

- **Taux d'utilisation, taille du parc locatif et tarifs locatifs**

Les trois facteurs essentiels qui affectent notre chiffre d'affaires locatif sont le taux d'utilisation de nos matériels, le nombre de matériels et les tarifs facturés à nos locataires.

Les fluctuations des taux d'utilisation affectent directement nos résultats d'exploitation de deux manières. Premièrement, tout changement du taux d'utilisation a un effet direct sur notre chiffre d'affaires locatif : ainsi, un taux d'utilisation en hausse augmente notre chiffre d'affaires. Deuxièmement, la variation du taux d'utilisation peut avoir un effet inverse sur nos dépenses opérationnelles : une baisse du taux d'utilisation peut conduire à une augmentation des coûts liés au stockage. Nous sommes particulièrement affectés par toute variation du taux d'utilisation dans nos divisions Constructions Modulaires, Barges Fluviales et Wagons de Fret, puisqu'une part importante de ces matériels nous appartient. Lorsque nous investissons dans un actif et que nous le conservons sur notre bilan, nous supportons tous les risques et les avantages associés à cette propriété, par opposition aux actifs en gestion, pour lesquels la baisse du chiffre d'affaires ou l'augmentation des coûts se reflètent dans la baisse des distributions aux investisseurs.

Nous calculons le taux d'utilisation de notre parc locatif au cours d'une période en divisant (i) le nombre de jours pendant lesquels un matériel a été loué par le locataire par (ii) le nombre de jours pendant lesquels ce matériel était disponible à la location. Le taux d'utilisation de notre division Conteneurs Maritimes exclut les nouveaux conteneurs maritimes fabriqués mais non encore loués au titre d'une première location. L'équipement utilisé pour notre propre usage est également exclu de notre calcul du taux d'utilisation.

Le tableau ci-dessous indique le nombre de matériels de notre parc locatif en fin d'exercice et le taux d'utilisation moyen de notre matériel locatif pour chacune de nos divisions pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2015 :

| | Ensemble de l'exercice clos au 31 décembre | |
|---|---|---|
| | 2015 | 2014 |
| **Conteneurs maritimes** | | |
| Nombre de conteneurs sous gestion (en fin d'exercice, en EVP) | 585 396 | 627 108 |
| Taux d'utilisation moyen | 87,5% | 90,5 % |
| **Constructions modulaires** | | |
| Nombre de modules sous gestion (en fin d'exercice) | 47 946 | 50 820 |
| Taux d'utilisation moyen | 70,2% | 65,3 %* |
| **Wagons de fret** | | |
| Nombre de wagons sous gestion (en fin d'exercice, plateformes) | 9 500** | 7 349 |
| Taux d'utilisation moyen | 78,9% | 78 % |
| **Barges fluviales** | | |
| Nombre de barges sous gestion (en fin d'exercice)*** | 123 | 121 |
| Taux d'utilisation moyen | 94,9% | 94,5 % |

* le taux d'tuilisation moyen de 2014 a été retraité à des fins de comparaison avec 2015

** hors les 1300 wagons en gestion pour maintenance

*** hors barges affrétées

Les changements dans la demande de nos matériels locatifs affectent à la fois le taux d'utilisation et les prix que nous pouvons facturer. La demande de nos produits et services est susceptible d'évoluer en fonction d'un certain nombre de facteurs, qui comprennent entre autres les conditions macroéconomiques affectant la demande sur les marchés finaux auxquels nous fournissons nos produits et services. Parmi les autres facteurs affectant le taux d'utilisation de notre flotte figurent :

- l'offre disponible en matériel neuf et d'occasion, l'emplacement et les tarifs de ce matériel ;
- la décision d'un client de posséder son matériel plutôt que de le louer ;
- l'évolution des tendances et des modèles du transport des marchandises ;
- la disponibilité et les modalités de financement des équipements ;
- le délai requis pour l'achat d'équipements, qui peut varier de façon significative et nous empêcher de répondre à la demande des clients ;
- la quantité de matériel achetée par nos concurrents et la quantité que les locataires eux-mêmes possèdent ;
- la décision d'une compagnie maritime ou d'une société de logistique de repositionner ses conteneurs ou wagons inutilisés dans des endroits où la demande est plus élevée, au lieu de louer des conteneurs ou des wagons pour répondre à la demande ;
- la consolidation des locataires de matériels et une moindre demande de matériels loués en raison de la faisabilité économique, pour des acteurs concentrés, d'acheter leurs propres flottes de matériels ; et
- les catastrophes suffisamment graves pour porter préjudice à l'économie locale et mondiale.

Un grand nombre de ces facteurs échappent à notre contrôle. Dans une certaine mesure, nous pouvons influer sur les taux d'utilisation en optimisant notre flotte de matériels locatifs ou en ajustant nos tarifs locatifs. En outre, pour notre division Conteneurs Maritimes, nous pouvons également influer sur les taux d'utilisation en limitant les endroits où les locataires peuvent restituer les conteneurs à la fin de la location, de sorte que nos conteneurs se situent à l'endroit où la demande locative est la plus forte.

La variation de la taille de notre flotte a une incidence sur nos résultats d'exploitation, soit par l'augmentation de notre flotte au moyen d'achats, soit par la réduction de notre flotte en se livrant à des cessions. Nous achetons ou fabriquons dans le cas de la division Constructions Modulaires, de nouveaux équipements dans le cadre du déroulement normal de nos activités afin de remplacer les actifs vieillissants. En raison de la dynamique du secteur des conteneurs maritimes et des délais relativement courts auxquels les clients s'attendent pour obtenir la livraison d'un conteneur une fois le contrat de location signé, nous nous efforçons d'avoir un stock de conteneurs neufs immédiatement disponibles à la location. Nous surveillons de près le prix des matériels afin d'acheter opportunément de nouveaux actifs lorsque les prix sont bas. Le prix des conteneurs dépend en grande partie du cours de l'acier, qui est l'un des principaux composants utilisés pour leur fabrication. Contrairement à la division Conteneurs Maritimes, nous n'achetons généralement pas de nouveaux équipements pour nos divisions Constructions Modulaires, Wagons de Fret et Barges Fluviales si nous n'avons pas signé un contrat de location avec un client.

Nous effectuons deux types de ventes : les syndications à des investisseurs et les ventes à des clients finaux. En fonction de la situation du marché et de nos besoins de liquidités, nous vendons les matériels à des investisseurs avec lesquels nous établissons une relation de gestion d'actifs et nous vendons des matériels à des clients finaux, correspondant soit à une vente de matériels, soit à l'exercice d'une option d'achat par un client en fin d'un contrat de location avec option d'achat.

Les actifs qui composent notre parc locatif sont des actifs de longue durée et qui conservent généralement une partie importante de leur valeur sur le marché de l'occasion. Lorsque nous vendons un actif, nous comptabilisons le montant de la vente dans le chiffre d'affaires, ce qui peut accroître ainsi notre chiffre d'affaires sur la période pendant laquelle la vente a eu lieu. Lorsqu'un actif de notre parc locatif est vendu à un client, nous ne pourrons plus bénéficier de ses revenus locatifs pouvant entraîner par la suite une baisse du chiffre d'affaires et des flux de trésorerie. En règle générale, les niveaux de nos ventes peuvent varier considérablement d'une période à l'autre selon les opportunités de cessions de nos matériels, expliquant ainsi une variation de notre chiffre d'affaires vente et du chiffre d'affaires total. Les syndications sont les ventes de matériels à des investisseurs tiers. Bien que nous comptabilisions une vente et que l'équipement n'apparaît plus dans notre bilan lors de la syndication, nous continuons de réaliser un chiffre d'affaires récurrent lié à la location de cet actif pendant toute la durée du contrat de gestion d'actifs que nous concluons avec nos investisseurs tiers.

Notre chiffre d'affaires, nos marges d'exploitation et l'EBITDA dépendent par ailleurs de l'âge des matériels que nous vendons dans le cadre de syndication ou de ventes simples. Plus nous amortissons nos matériels dans le temps, plus nos marges résultant de leur vente seront importantes. La répartition de nos ventes entre les matériels anciens et les matériels neufs tend à être déterminée par les prix du marché, la demande de nos investisseurs et la disponibilité des matériels.

Enfin, nos tarifs locatifs ont également un impact direct sur nos résultats d'exploitation puisque nos tarifs affectent notre chiffre d'affaires locatif. Les tarifs locatifs que nous facturons à nos clients sont directement corrélés avec le prix auquel nous achetons les matériels afin d'optimiser notre retour sur investissement. Puisqu'un grand nombre de nos locations sont des locations à long terme, nous sommes en mesure de fixer contractuellement les tarifs malgré les fluctuations des prix des nouveaux matériels sur le marché. Cependant, en cas de réduction durable du prix d'achat de matériels neufs entraînant une baisse du tarif de location ou de la valeur à la revente sur le marché pour tous les matériels existants, nous pourrions rencontrer des difficultés pour relouer les matériels à un prix rentable, même si une réduction soutenue des prix nous permettrait d'acheter du matériel neuf à moindre coût. Les tarifs locatifs journaliers dans le secteur de la location de conteneurs maritimes ont généralement suivi une tendance à la baisse au cours des dernières années, essentiellement liée à une baisse des prix de l'acier et à la baisse conséquente du prix d'achat de nouveaux conteneurs maritimes. Il nous est impossible de prévoir si cette tendance se poursuivra à court terme.

- **Propriété et gestion**

Notre activité principale est la location de matériels mobiles et standardisés. Nous finançons la croissance de notre parc locatif de deux façons : par de la dette financière et/ou des capitaux propres ou par la syndication de matériels à des investisseurs tiers.

La valeur comptable brute totale de notre parc locatif est d'environ 1 809,5 millions d'euros au 31 décembre 2015, soit une augmentation d'environ 100,7 millions d'euros comparé au 31 décembre 2014. Nous possédons 40,8 % de l'ensemble de notre parc locatif, les 59,2 % restants sont détenus par des investisseurs tiers. Le tableau ci-dessous présente une ventilation de la valeur brute comptable de nos actifs sous gestion pour notre propre compte et pour le compte d'investisseurs tiers au 31 décembre 2014 et 2015.

| *(en milliers d'euros)* | Au 31 décembre | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2015 | | 2014 | |
| | Propriété du groupe | Propriété d'investisseurs tiers | Propriété du groupe | Propriété d'investisseurs tiers |
| Conteneurs maritimes | 63 060 | 893 512 | 60 061 | 829 081 |
| Constructions modulaires | 324 780 | 14 440 | 324 912 | 31 688 |
| Wagons de fret | 268 444 | 142 449 | 244 748 | 123 307 |
| Barges fluviales [1] | 81 602 | 21 215 | 78 778 | 16 215 |
| **TOTAL** | **737 886** | **1 071 616** | **708 497** | **1 000 290** |

(1) Les barges fluviales que nous utilisons pour la location opérationnelle sont indiquées comme appartenant à des investisseurs tiers. Nous ne nous engageons pas dans la gestion d'actifs au sein de notre division Barges Fluviales.

Nous achetons les conteneurs maritimes, les barges fluviales et les wagons de fret auprès d'usines fournisseurs. Les constructions modulaires sont généralement fabriquées dans nos deux usines. Nous vendons les matériels sur le marché de l'occasion ou nous les détruisons à la fin de leur cycle de vie, lorsque nous croyons qu'il est financièrement intéressant pour nous de le faire, en tenant compte de l'emplacement, du prix de vente, des frais de réparation et des frais de repositionnement éventuels.

Dans nos divisions Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret principalement, nous syndiquons une partie de notre flotte à des tiers investisseurs qui nous achètent les matériels directement. Nous finançons généralement l'achat de matériels destinés à la syndication par des crédits renouvelables (warehouse), avant de vendre ces matériels à des investisseurs. Ces investisseurs sont des gestionnaires de fortune, des sociétés financières ou d'autres sociétés d'investissement qui veulent diversifier leurs placements avec des rendements récurrents d'actifs réels et corporels sous-jacents, dotés d'une longue durée de vie. Ces investisseurs concluent un contrat de gestion au moment de l'acquisition de ces matériels, en vertu duquel nous nous engageons, sans garantie, à louer et gérer leurs matériels et, en retour, à leur distribuer le chiffre d'affaires provenant de la location de ces matériels, minoré

des frais de gestion. Les matériels sont gérés dans des pools d'actifs, qui sont constitués d'un mélange d'actifs syndiqués et d'actifs en propriété. En gérant les matériels de cette façon, nous sommes en mesure d'assurer l'égalité de traitement entre TOUAX et les investisseurs de notre parc locatif et de leur assurer que nous partageons les mêmes intérêts.

Nous réalisons des marges sur notre parc en gestion de plusieurs façons. Tout d'abord, nous réalisons des marges sur notre parc en gestion au moment de l'achat de matériels par l'investisseur, qui peut représenter 2 % à 5 % de la valeur comptable du matériel syndiqué. Pendant la durée de location du matériel, nous percevons les frais de gestion représentant en règle générale 5 % à 10 % du chiffre d'affaires locatif brut. Nous percevons un intéressement pendant toute la durée du contrat jusqu'à la réalisation des objectifs ciblés de retour sur investissement. Lors du désengagement d'un investisseur, nous avons plusieurs choix : nous reconditionnons le portefeuille pour la syndication à un nouvel investisseur, nous vendons les actifs sur le marché de l'occasion ou nous rachetons le portefeuille pour notre propre compte. Si nous vendons les actifs à la demande de l'investisseur, nous percevons généralement une commission de vente comprise entre 5 % et 15 % du prix de vente.

Le traitement comptable du chiffre d'affaires lié à nos activités est le suivant :

- Nous comptabilisons la location provenant des matériels (à la fois les matériels en propriété et les matériels en gestion) dans le chiffre d'affaires locatif, puisque nous agissons en tant que principal et non en tant qu'agent pour la grande majorité des matériels gérés par le Groupe. De même, les dépenses opérationnelles que nous engageons correspondant à tous les matériels que nous gérons, indépendamment du fait que nous les possédions ou nous les ayons syndiqués, sont enregistrées dans les charges.

- Notre marge de gestion pour compte de tiers se calcule à partir du chiffre d'affaires locatif provenant des matériels gérés, minoré des dépenses opérationnelles associées et de la distribution aux investisseurs. La marge de gestion pour le compte de tiers équivaut à nos commissions de gestion.

- Les commissions de syndication sont enregistrées en marge sur vente (chiffre d'affaires ventes moins coût des ventes).

- Les marges sur vente (ventes hors syndication) sont également enregistrées en chiffre d'affaires vente minoré du coût des ventes.

- Les plus-values de cessions de nos actifs sont comptabilisées comme marges sur vente.

Nous cherchons continuellement des occasions de syndiquer de nouveaux actifs. La syndication est un moyen pour nous de croître sans augmenter notre ratio de leverage ou de gearing. Lorsque nous conservons les matériels sur notre bilan, nous supportons les risques qui y sont associés (tels que le risque de non-utilisation et donc d'un retour sur investissement plus faible que prévu), mais sommes également en mesure de profiter de l'intégralité des bénéfices qui peuvent être tirés du matériel, par opposition à la syndication qui nous oblige contractuellement à distribuer une partie importante de ces bénéfices à nos investisseurs. En conséquence, nous bénéficions d'un EBITDA et de marges plus faibles pour les matériels que nous gérons pour le compte de tiers par rapport à celui que nous générons avec notre parc en propriété. Nous croyons que des opportunités de syndication continueront de nous être ouvertes à l'avenir, principalement en raison de notre réussite dans la gestion d'actifs pour le compte de nos investisseurs tiers et du savoir-faire de TOUAX dans la gestion d'actifs.

Nous finançons nos achats de matériels par différents moyens, notamment en fonction de notre intention ou non de garder ces matériels sur notre bilan ou de les syndiquer à un investisseur tiers. Nous utilisons une combinaison de tirages sur nos lignes de crédit renouvelables, nos lignes de financement d'actifs et nos lignes de locations financières (pour financer nos acquisitions.

**› Performances opérationnelles**

Notre résultat d'exploitation est affecté de manière significative par notre performance opérationnelle. Nous croyons que notre modèle économique diversifié nous permet de générer des revenus et des marges d'exploitation récurrents reflétant la qualité de nos actifs standardisés, flexibles et liquides. Nos opérations quotidiennes de location et de vente sont renforcées par notre gestion dynamique des matériels nous permettant de générer des revenus supplémentaires grâce à la syndication et à des ventes opportunistes de matériels d'occasion.

Notre performance globale a été positive dans les activités de transport en 2015 mais ne suffit pas à compenser notre activité Constructions Modulaires. Durant 2015, notre activité Constructions Modulaires a été principalement affectée par une hausse des coûts de charge de préparation des modules en vue de leur location (transport, montage et sous-traitance) résultant d'une hausse des sorties de constructions modulaires correspondant à leurs mises en location. Ces frais de préparation sont enregistrés en charges lors de leur mise en œuvre. les revenus locatifs correspondant sont étalés sur la durée des contrats de location.

La variation du chiffre d'affaires de notre activité Conteneurs Maritimes en 2015 est principalement due à un volume de syndications plus faible qu'en 2014. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, nous avons réalisé des marges plus faibles, conséquence d'une année 2015 marquée par une baisse des prix des matières premières. La baisse du prix de l'acier et en conséquence du prix d'achat des conteneurs neufs a entraîné une érosion des tarifs locatifs et des prix de vente de conteneurs d'occasion. TOUAX a privilégié la protection de ses tarifs locatifs et a adapté son parc à la demande avec une hausse importante des ventes d'occasion.

La baisse de performance de notre activité Barges Fluviales en 2015 s'explique principalement par l'absence de ventes de barges fluviales d'occasion alors que le Groupe avait profité des conditions de marché favorables pour céder des actifs en 2014.

La baisse de performance de notre activité Wagons de Fret s'explique principalement par les effets sur le revenu locatif des ventes de wagons américains réalisées en 2014 et par une érosion des taris locatifs en partie compensé par une amélioration continue de l'activité locative en Europe et la mise en service de nouveaux wagons construits pour le marché européen et asiatique.

- **Fluctuations des taux de change**

Nous exerçons nos activités à l'échelle internationale et nous sommes par conséquent exposés à divers risques de change. Bien que la devise de présentation soit l'euro, la devise fonctionnelle de chacune de nos filiales est généralement la devise locale. Néanmoins, pour une question de pratique commerciale internationale, les ventes de conteneurs maritimes et les tarifs de location pratiqués pour ces derniers sont exclusivement libellés en dollars américains. En conséquence, les résultats de notre division Conteneurs Maritimes peuvent être particulièrement affectés par l'évolution du taux de change entre l'euro et le dollar américain. De même, notre division Barges Fluviales peut également être particulièrement affectée par l'évolution du taux de change entre l'euro et le dollar américain, puisque les tarifs locatifs des barges fluviales en Amérique du Nord et du Sud sont libellés en dollars américains. Sur la base de nos résultats pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, nous estimons que la baisse de 10 % du taux de change du dollar américain contre l'euro se traduirait par une réduction de notre perte opérationnelle courante de 2,7 %.

La sensibilité de nos capitaux propres et du résultat opérationnel courant aux fluctuations des taux de change est présentée dans la note 29.5 des états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, page 113.

*Risque de conversion*

Le risque de conversion est le risque que la valeur de notre chiffre d'affaires, de nos coûts, de nos actifs et passifs déclarés en devises étrangères et convertis en euros pour la préparation de notre compte de résultat consolidé et du bilan fluctue en raison des variations des taux de change. Par exemple, l'affaiblissement de l'euro par rapport au dollar américain se traduira par une augmentation de notre chiffre d'affaires et des coûts publiés en euros. Étant donné qu'un certain nombre de nos filiales opère sur des marchés autres que ceux de la zone euro et que notre division Conteneurs Maritimes opère exclusivement en dollars américains, ces effets peuvent être importants.

*Risque de transaction*

Historiquement, notre activité a bénéficié d'une couverture naturelle contre une partie importante de notre risque de change transactionnel, comme nous générons en principe à la fois des revenus et des dépenses dans une même devise, et que nous finançons nos actifs dans la même devise que le chiffre d'affaires qu'ils génèrent. Il existe quelques exceptions à cette règle, notamment le fait que (i) certains coûts liés à notre division Conteneurs Maritimes sont engagés en euros, en dollars de Singapour ou en dollars de Hong Kong alors que notre chiffre d'affaires s'exprime exclusivement en dollars américains et (ii) les ventes de notre division Constructions Modulaires sont principalement libellées en euros alors que nos sites de fabrication utilisent respectivement la couronne tchèque et le dirham marocain comme principale devise de fonctionnement.

Nous sommes le plus exposés lorsque nous échangeons des devises dans le cours normal de notre gestion et de notre centralisation de la trésorerie. Afin d'éviter les risques majeurs relatifs aux taux de change, nous réalisons ponctuellement des transactions de couverture afin de réduire notre risque de change transactionnel. Nous utilisons généralement des ventes à terme, des contrats d'achat ou des options classiques (« plain vanilla »). Au 31 décembre 2015, nos couvertures nettes s'élevaient à 51,4 millions d'euros.

- **Acquisitions, cessions et coentreprises**

Nous avons effectué des acquisitions stratégiques afin soit d'accéder à de nouveaux marchés soit d'accroître notre part de marché sur nos marchés existants. En juillet 2012, nous avons notamment acquis le leader marocain dans le secteur des constructions modulaires. Cette acquisition s'inscrivait dans notre stratégie visant à accroître la présence internationale de notre division Constructions Modulaires en dehors du continent européen. Grâce à notre site de production marocain, nous vendons nos constructions modulaires à des clients dans toute l'Afrique.

Dans la division Wagons de Fret, nous sommes parties à plusieurs coentreprises. En 1998, notre filiale TOUAX Corporation, puis TOUAX Rail Limited (« TRL »), a investi à hauteur de 51 % dans une coentreprise, CFCL-Touax LLC (« CFCL-Touax »), avec Chicago Freight Car Leasing Co. (« CFCL ») afin d'étendre notre présence sur le marché de la location de wagons aux États-Unis. En juin 2014, TRL et CFCL ont conclu un accord visant à liquider CFCL-Touax, aux termes duquel CFCL-Touax a accepté de vendre sa flotte de wagons.

En outre, en février 2012, TRL a augmenté sa participation dans SRF Railcar Leasing Ltd (« SRFRL »), société que nous avons constituée en tant que coentreprise en avril 2009 dans les Wagons de Fret. La participation de TRL dans SRFRL est passée de 25,8 % du capital et des droits de vote à 51 %. Depuis sa prise de contrôle de SRFRL, nous l'avons consolidée selon la méthode de

l'intégration globale dans nos états financiers depuis le 1er janvier 2012 (précédemment consolidée selon la méthode de mise en équivalence).

Enfin en décembre 2015, la société TOUAX Rail Finance 3 Ltd (« TRF3 ») a été constituée en vue de reprendre l'activité européenne de location de wagons de fret de General Electric. Le capital de cette société est détenu par des investisseurs tiers à hauteur de 73,8 % et par le Groupe pour 26,2 % (celle-ci étant consolidée par mise en équivalence). Un financement bancaire d'actifs a été mis en place pour compléter le financement de cette acquisition. Au total, TRF3 a acquis 1 912 wagons de fret loués en Europe continentale et au Royaume-Uni. Cette transaction renforcera la position de TOUAX Rail Limited en Europe avec une flotte d'environ 10 500 wagons (plates-formes), notamment des wagons-trémies pour le transport d'agrégats, des wagons pour le transport de bobines d'acier, des wagons intermodaux pour les conteneurs et les remorques routières, des wagons tombereaux ainsi que des wagons à parois coulissantes pour le transport de produits palettisés. Le personnel de General Electric dédié à cette activité a été repris par TOUAX Rail Ltd, celle-ci assurant la gestion du parc de wagons de TRF3. Il est à noter que TRF3 facture directement ses clients et qu'aucune distribution aux investisseurs n'est enregistrée dans les comptes du Groupe. La facturation sera gérée par TOUAX Rail Ltd seulement après le renouvellement des contrats de location et une hausse graduelle du chiffre d'affaires locatif et de la distribution aux investisseurs sera alors constatée dans les comptes du Groupe.

Nous évaluons constamment la viabilité et les besoins de liquidités stratégiques de nos activités et pouvons, ponctuellement, vendre des participations minoritaires dans nos divisions afin d'obtenir des liquidités.

### › Dette et structure financière

La dette financière est prépondérante dans notre structure financière en raison des besoins capitalistiques importants de nos activités impactant ainsi nos résultats futurs, et en particulier nos charges financières nettes.

### ₪ Description des principaux postes du compte de résultat

Le **chiffre d'affaires** se compose du chiffre d'affaires locatif et des ventes de matériels.

Le chiffre d'affaires locatif enregistre principalement les loyers perçus sur les locations opérationnelles de l'ensemble des matériels que nous gérons, en compte propre ou pour le compte d'investisseurs tiers, ainsi que des services complémentaires facturés dans le cadre de contrats de location, tels que les réparations, le transport et, dans notre division Constructions Modulaires, le montage et démontage de constructions modulaires. Le chiffre d'affaires locatif comprend également dans notre division Barges Fluviales nos activités de transport, d'affrètement et de stockage dans ce secteur. Les produits d'intérêts sur les contrats de location financière accordés à nos clients sont également enregistrés dans notre chiffre d'affaires locatif.

Les ventes de matériels correspondent au chiffre d'affaires généré par (i) la vente de matériels neufs dans le cadre de notre activité de négoce (achat de matériels neufs pour la revente), (ii) la vente de matériels que nous fabriquons dans nos usines de notre division Constructions Modulaires (production de matériels neufs destinés à la vente), (iii) les syndications ou en d'autres termes ventes de matériels à des investisseurs tiers dans le cadre de notre activité de gestion d'actifs dans les divisions Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret (nous achetons d'abord l'actif avant de le revendre à des investisseurs tiers tout en gardant l'actif sous gestion) et (iv) la vente de matériels d'occasion qui figurent en propriété sur notre bilan ou que nous gérons pour le compte d'investisseurs tiers dans le cadre de notre activité de gestion d'actifs. En ce qui concerne l'ensemble de ces opérations, le montant total du prix de vente de l'actif est enregistré dans la vente de matériels, tout comme le prix de certains services associés, tels que le transport ou le montage. Les ventes de matériels comprennent également la cession de créances sur la location financière, ainsi que certaines commissions facturées à nos clients dans le cadre de notre activité. Conformément aux normes IFRS, le chiffre d'affaires généré par les cessions d'actifs autres que les conteneurs maritimes, les constructions modulaires, les barges fluviales et les wagons de fret n'est pas enregistré dans le poste vente de matériels, mais en plus (ou moins) values de cessions.

Le **coût des ventes** comprend tous les coûts liés à la vente. Le coût des ventes comprend en particulier (i) le prix d'achat des matériels neufs achetés pour la revente dans le cadre de nos activités de négoce, (ii) le prix d'achat des matériels neufs achetés pour la syndication à des investisseurs tiers dans le cadre de notre activité de gestion d'actifs dans les divisions Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret, (iii) les coûts de production de matériels que nous fabriquons afin de les vendre à des tiers dans le cadre de notre activité Constructions Modulaires (notamment le coût des matières premières et les charges de personnel de production) et (iv) la valeur comptable nette des matériels que nous vendons et qui figuraient à notre bilan comme immobilisations corporelles ou en stock au moment de la vente ainsi que tous les coûts associés à ces ventes.

Les **dépenses opérationnelles** correspondent aux coûts engagés dans le cadre de notre activité de location. Ces dépenses opérationnelles comprennent les frais d'entretien et de réparation, les frais de montage et de démontage, les frais de transport, les frais de stockage, ainsi que les autres frais engagés dans le cadre de la location de matériels. Les dépenses opérationnelles comprennent également les charges de personnel liées à nos équipes en agences et à nos équipes opérationnelles, telles que les équipes logistiques et techniques. En outre, les dépenses opérationnelles enregistrent les provisions d'exploitation pour les créances de clients douteux. Enfin, nous enregistrons la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (ou « CVAE ») pour les entités françaises comme une dépense opérationnelle.

Les **frais généraux et les dépenses administratives** comprennent les frais généraux de fonctionnement, comme les charges de personnel support du siège, notamment les membres de notre personnel administratif, d'autres dépenses administratives et informatiques, les loyers de l'immobilier et les honoraires de consultant ou avocat.

Les **dépréciations, amortissements et pertes de valeur** correspondent principalement à l'amortissement linéaire des actifs détenus par notre Groupe, à l'amortissement du matériel appartenant au Groupe et financé par les locations financements, ainsi que les pertes de valeur (hors perte de valeur de Goodwill).

La **distribution nette à des investisseurs tiers** correspond au chiffre d'affaires locatif généré par les matériels que nous gérons pour le compte d'investisseurs tiers, minoré des frais de gestion et des autres dépenses opérationnelles engagés dans le cadre de la gestion de ces matériels, qui est distribué aux investisseurs tiers selon les règles de distribution de nos programmes de gestion. Les distributions peuvent varier pour plusieurs raisons, notamment la diminution du chiffre d'affaires locatif ou l'augmentation des coûts associés au parc locatif appartenant à un investisseur tiers.

Les **autres revenus (dépenses), montant net**, englobent les produits et charges opérationnels non courants

Cette rubrique inclut notamment les pertes de valeur sur Goodwill, les frais d'acquisition de titres de participation, les variations de juste valeur des compléments de prix accordés dans le cadre d'acquisition de titres, les coûts de restructuration.

Les **charges financières nettes** recensent principalement les intérêts à payer sur la dette financière, minorés des produits financiers des produits d'intérêts.

**L'impôt sur les sociétés** est constitué des impôts exigibles dus par notre Groupe et des impôts différés calculés sur les déficits fiscaux et des différences temporaires entre les résultats consolidés figurant dans nos états financiers et les résultats fiscaux.

### Résultats d'exploitation

Le tableau ci-dessous présente certains postes de notre compte de résultat pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2015.

| *(en milliers d'euros)* | Exercice clos le 31 décembre | |
|---|---|---|
| | **2015** | **2014** |
| Chiffre d'affaires locatif | 224 975 | 206 189 |
| Ventes de matériels | 123 265 | 172 501 |
| **Chiffre d'affaires** | **348 240** | **378 691** |
| Plus (et moins) values de cessions | 172 | 172 |
| **Produits des activités ordinaires** | **348 412** | **378 863** |
| Coût des ventes | (105 913) | (157 363) |
| Dépenses opérationnelles | (116 715) | (97 859) |
| Frais généraux et administratifs | (29 083) | (28 718) |
| **Marge brute d'exploitation (EBITDAR)** | **96 701** | **94 923** |
| Amortissements et pertes de valeurs | (46 988) | (36 013) |
| **Résultat d'exploitation avant distribution aux investisseurs** | **49 713** | **58 910** |
| Distribution nette aux investisseurs | (60 474) | (54 946) |
| **Résultat opérationnel courant** | **(10 761)** | **3 964** |
| Autres produits et charges opérationnels | (2 359) | 134 |
| **Résultat opérationnel** | **(13 120)** | **4 098** |
| Produits de trésorerie et d'équivalent de trésorerie | 164 | 205 |
| Coût de l'endettement financier brut | (15 706) | (17 509) |
| **Coût de l'endettement financier net** | **(15 542)** | **(17 304)** |
| Autres produits et charges financiers | 160 | (421) |
| **Résultat financier** | **(15 382)** | **(17 725)** |
| Quote-part dans les entreprises associées | 117 | |
| **Résultat courant avant impôts** | **(28 385)** | **(13 627)** |
| Impôt sur les bénéfices | 1 372 | 423 |
| **Résultat net consolidé de l'ensemble** | **(27 013)** | **(13 204)** |
| Intérêts minoritaires | 3 058 | 282 |
| **RESULTAT NET CONSOLIDE (PART DU GROUPE)** | **(23 955)** | **(12 921)** |

### EBITDA et Résultat Courant Avant Impôts retraités des éléments non-récurrents

L'année 2015 a été marquée par des éléments non récurrents très significatifs, lesquels masquent la performance opérationnelle. Le Groupe a décidé en 2015 d'accélérer sa stratégie de rationalisation de ses parcs de constructions modulaires. Ainsi, en France et aux États-Unis où les taux d'utilisation sont restés faibles, il a été décidé d'accélérer les ventes d'occasion des matériels non loués. Une revue exhaustive des parcs de ces pays a été réalisée pour identifier les actifs destinés à la vente et estimer leur prix de vente. Des dépréciations ont été constatées sur ces actifs en France et aux États-Unis pour respectivement 5,5 millions d'euros et 4,5 millions d'euros. Nous enregistrons également une hausse des coûts de charge de préparation des modules en vue de leur location (transport, montage et sous-traitance) résultant d'une hausse des sorties de constructions modulaires à la suite de leurs mises en location.

Ainsi, en retraitant ces éléments de l'EBITDA et du résultat courant avant impôts, la performance opérationnelle récurrente de l'année peut être mieux appréciée. L'EBITDA récurrent progresse ainsi en 2015 principalement grâce à la reprise d'activité en constructions modulaires en Europe de l'Est avec une hausse des taux d'utilisation et des tarifs qui devraient continuer de progresser en 2016. Les effets sont similaires sur le résultat courant avant impôt.

| *(en milliers d'euros)* | EBITDA* | | Résultat Courant Avant Impôts (RCAI) | |
|---|---|---|---|---|
| | 2015 | 2014 | 2015 | 2014 |
| **Soldes** | **36 227** | **39 977** | **(28 385)** | **(13 627)** |
| *Variation 2015 vs. 2014* | *(3 750)* | | *(14 758)* | |
| *Variation 2015 vs. 2014 (en %)* | *-9%* | | *-108%* | |
| Dépréciations exceptionnelles d'actifs | 745 | | 11 554 | 1700 |
| Provisions pour risques | 1 344 | | 1 344 | |
| Surcoût de préparation des modules | 1 561 | | 1 561 | |
| Charges / (Produits) exceptionnels | | (2 000) | | (2 000) |
| Frais sur projet d'émission de dette | | | 2 359 | |
| Valorisation Ornane | | | (728) | |
| **Soldes retraités des éléments non-récurrents** | **39 877** | **37 977** | **(12 296)** | **(13 927)** |
| *Variation 2015 vs. 2014* | *1 900* | | *1 631* | |
| *Variation 2015 vs. 2014 en %* | *5%* | | *12%* | |

*L'EBITDA correspond à l'EBITDAR présenté dans notre compte de résultat diminué des distributions nettes aux investisseurs

**Exercice clos le 31 décembre 2015 comparé à l'exercice clos le 31 décembre 2014**

### *Chiffre d'affaires*

Le tableau ci-dessous indique la répartition de notre chiffre d'affaires pour les exercices clos les 31 décembre 2015 et 2014 :

| Chiffre d'affaires par activité *(en milliers d'euros)* | Exercice clos le 31 décembre 2015 | Contribution (en %) | Exercice clos le 31 décembre 2014 | Contribution (en %) | Variation 2015/2014 | Variation (en %) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Conteneurs Maritimes** | **170 595** | **49%** | **215 868** | **57%** | **(45 273)** | **-20,97%** |
| Chiffre d'Affaires locatif et transport | 104 411 | 30% | 90 379 | 24% | 14 032 | 15,53% |
| Ventes de matériel neuf et d'occasion | 66 185 | 19% | 125 489 | 33% | (59 305) | -47,26% |
| **Constructions Modulaires** | **118 901** | **34%** | **94 116** | **25%** | **24 785** | **26,33%** |
| Chiffre d'Affaires locatif et transport | 72 508 | 21% | 66 344 | 18% | 6 165 | 9,29% |
| Ventes de matériel neuf et d'occasion | 46 393 | 13% | 27 773 | 7% | 18 620 | 67,04% |
| **Barges Fluviales** | **16 440** | **5%** | **21 794** | **6%** | **(5 354)** | **-24,57%** |
| Chiffre d'Affaires locatif et transport | 16 041 | 5% | 15 364 | 4% | 677 | 4,41% |
| Ventes de matériel neuf et d'occasion | 399 | | 6 430 | 2% | (6 031) | -93,80% |
| **Wagons** | **43 229** | **12%** | **47 061** | **12%** | **(3 831)** | **-8,14%** |
| Chiffre d'Affaires locatif et transport | 32 909 | 9% | 34 250 | 9% | (1 341) | -3,92% |
| Ventes de matériel neuf et d'occasion | 10 320 | 3% | 12 810 | 3% | (2 490) | -19,44% |
| **Autres (Divers et éliminations)** | **(925)** | | **(148)** | | **(777)** | **525,17%** |
| **TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES** | **348 240** | **100%** | **378 691** | **100%** | **(30 451)** | **-8,04%** |

**Chiffre d'affaires total**

Le chiffre d'affaires total a diminué de 30,4 millions d'euros (soit -8 %), passant de 378,7 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 à 348,2 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, du fait d'une diminution des syndications auprès d'investisseurs dans l'activité Conteneurs Maritimes. Le chiffre d'affaires diminue de 16 % à devise et périmètre constants.

Le chiffre d'affaires locatif augmente de 18,8 millions d'euros, passant ainsi de 206,2 millions d'euros au 31 décembre 2014 à 225 millions d'euros au 31 décembre 2015 soit une variation de 9,1 %. La variation du chiffre d'affaires locatif à devise et périmètre constants est stable, soit +0,1 %.

L'augmentation du chiffre d'affaires locatif de la division Conteneurs Maritimes de 15,5 % s'explique par l'appréciation du dollar par rapport à l'euro. À devises constantes, le chiffre d'affaires locatif de cette division diminue de 4 %. La division Constructions Modulaires augmente son chiffre d'affaires locatif de 9,3 %. L'activité locative de la division Barges Fluviales principalement libellée en dollar présente une hausse de son chiffre d'affaires locatif soit de 4,4 % alors qu'elle présente une légère baisse à devise constante soit -1 %. Le chiffre d'affaires de la division Wagons de Fret est en légère baisse soit -3,9 %.

Les ventes de matériels sont en retrait de 49,2 millions d'euros (soit -28,5 %), passant de 172,5 millions au 31 décembre 2014 à 123,3 millions d'euros pour 2015. Les divisions Conteneurs Maritimes, Wagons de Fret et Barges Fluviales sont en baisse alors que la division Constructions Modulaires augmente très fortement ses ventes.

- **Chiffre d'affaires de la division Conteneurs Maritimes**

Le chiffre d'affaires généré par la division Conteneurs Maritimes a diminué de 45,3 millions (soit -21 %), passant de 215,9 millions d'euros en 2014 à 170,6 millions d'euros en 2015. À taux de change euro/dollar constant, le chiffre d'affaires généré par cette activité baisse de 34,2 %. Cette variation s'explique par une baisse des syndications de conteneurs.

Le chiffre d'affaires locatif généré par notre division Conteneurs Maritimes a augmenté de 14 millions d'euros (soit +15,5 %), passant de 90,4 millions d'euros en 2014 à 104,4 millions d'euros au 31 décembre 2015. À taux de change euro/dollar constant, le chiffre d'affaires locatif de notre division Conteneurs Maritimes diminue de 4 %. La baisse du chiffre d'affaires locatif s'explique par une baisse du taux d'utilisation moyen qui est passé de 90,5 % en 2014 à 87,5 % en 2015 et une baisse des tarifs locatifs journaliers.

Les ventes de matériels de la division Conteneurs Maritimes ont diminué de 59,3 millions d'euros (soit -47 %), passant de 125,5 millions d'euros en 2014 à 66,2 millions d'euros en 2015. Les ventes de portefeuille de conteneurs à des investisseurs sont en baisse en 2015 (investisseurs en attente de la reprise de la croissance des échanges mondiaux) soit -74,8 millions d'euros alors que les ventes de conteneurs d'occasion aux clients augmentent de 15,5 millions d'euros.

- **Chiffre d'affaires de la division Constructions Modulaires**

Le chiffre d'affaires généré par notre division Constructions Modulaires progresse de 24,8 millions d'euros (soit 26,3 %), passant de 94,1 millions d'euros en 2014 à 118,9 millions d'euros en 2015. Cette augmentation s'explique principalement par une reprise d'activité en Allemagne, en République tchèque et en Pologne.

Le chiffre d'affaires locatif a augmenté de 6,2 millions d'euros (soit 9,3 %), passant de 66,3 millions d'euros en 2014 à 72,5 millions d'euros en 2015. Cette augmentation se retrouve essentiellement en Allemagne où la demande de logement pour les réfugiés est importante, en Pologne avec un marché de la construction très porteur et au Benelux où les filiales ont conclu d'importants nouveaux contrats. Le chiffre d'affaires locatif de la France souffre toujours de la conjoncture économique difficile et notamment de la faiblesse du marché de la construction. Le taux d'utilisation moyen progresse significativement passant de 65,3 % en 2014 à 70,2 % en 2015. Le tarif locatif moyen est stable entre les deux périodes.

Les ventes de matériels de la division Constructions Modulaires ont augmenté de 18,6 millions d'euros (soit 67 %), passant de 27,8 millions d'euros en 2014 à 46,4 millions d'euros en 2015. Cette augmentation est commune à presque tous les pays où nous sommes implantés.

- **Chiffre d'affaires de la division Wagons de Fret**

Le chiffre d'affaires généré par la division Wagons de Fret a diminué de 3,8 millions d'euros (soit -8,1 %), passant de 47,1 millions d'euros en 2014 à 43,2 millions d'euros en 2015. L'activité locative comme l'activité ventes sont en retrait en 2015.

Le chiffre d'affaires locatif généré par la division Wagons de Fret diminue de 1,3 million d'euros, (soit -3,9 %), passant de 34,3 millions d'euros en 2014 à 32,9 millions d'euros en 2015. Cette diminution du chiffre d'affaires locatif est principalement imputable à la baisse des tarifs locatifs depuis 2014 compensée par une augmentation du taux d'utilisation moyen, qui est passé de 78 % pour 2014 à 79 % pour 2015. La cession d'une partie de la flotte de wagons américains en 2014 explique aussi une partie de la baisse du chiffre d'affaires locatif en année pleine en 2015.

Les ventes de matériels de notre division Wagons de Fret ont diminué de 2,5 millions d'euros (soit 19,4 %), passant de 12,8 millions d'euros en 2014 à 10,3 millions d'euros en 2015, les ventes étant moins nombreuses en 2015 qu'en 2014 où nous avions profité d'une opportunité pour vendre des wagons américains.

- **Chiffre d'affaires de la division Barges Fluviales**

Le chiffre d'affaires généré par notre division Barges Fluviales présente une baisse de 5,4 millions d'euros (soit -24,6 %), passant de 21,8 millions d'euros en 2014 à 16,4 millions d'euros en 2015. Cette variation s'explique par la baisse des ventes de barges alors que le chiffre d'affaires locatif demeure stable (légèrement en baisse à devises constantes).

Le chiffre d'affaires locatif généré par la division Barges Fluviales augmente de 0,7 million d'euros (soit 4,4 %), passant de 15,4 millions d'euros en 2014 à 16 millions d'euros en 2015. Cette hausse s'explique par l'appréciation du dollar par rapport à l'euro ; à devise constante le chiffre d'affaires locatif diminue de 1 %. La cession de barges en 2014 explique en partie la baisse de chiffre d'affaires locatif.

Les ventes de matériels pour notre division Barges Fluviales ont diminué de 6 millions d'euros (soit -93,8 %), passant de 6,4 millions d'euros en 2014 à 0,4 million d'euros en 2015. Cette diminution des ventes de matériels reflète la baisse de nos opportunités de vente de barges fluviales, en particulier en Amérique du Nord et en France, où nous avons cédé respectivement 10 et 4 barges en 2014 contre une barge en 2015 sur le bassin du Rhin.

### *Coût des ventes*

Le tableau ci-dessous indique la répartition de notre coût des ventes par division pour les exercices clos les 31 décembre 2015 et 2014.

| Cout des ventes par division | 2015 | % des ventes de matériel de la division | 2014 | % des ventes de matériel de la division | Variation | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* |
| Conteneurs Maritimes | (61 971) | 94 % | (121 111) | 97 % | 59 141 | -49 % |
| Constructions Modulaires | (38 912) | 84 % | (23 048) | 83 % | (15 864) | 69 % |
| Barges Fluviales | (174) | 44 % | (4 772) | 74 % | 4 597 | -96 % |
| Wagons de Fret | (4 887) | 47 % | (8 439) | 66 % | 3 551 | -42 % |
| Corporal / Eliminations | 31 | | 6 | | 25 | |
| **COUT TOTAL DES VENTES** | **(105 913)** | | **(157 363)** | | **51 450** | **-33%** |
| **COUT TOTAL DES VENTES en % des ventes de matériels** | | **86 %** | | **91%** | | |

- **Coût total des ventes**

Le coût des ventes total a diminué de 51,4 millions d'euros (soit 33 %), passant de 157,4 millions d'euros en 2014 à 105,9 millions d'euros en 2015.

- **Coût des ventes de la division Conteneurs Maritimes**

Le coût des ventes de notre division Conteneurs Maritimes a diminué de 59,1 millions d'euros (soit -48,8 %), passant de 121,1 millions d'euros en 2014 à 62 millions d'euros en 2015. Cette diminution est principalement imputable à un plus faible volume de syndications. La marge sur vente reste stable en valeur absolue en raison d'un volume de vente de conteneurs d'occasion plus important en 2015 qu'en 2014.

- **Coût des ventes de la division Constructions Modulaires**

Le coût des ventes de notre division Constructions Modulaires a augmenté de 15,9 millions d'euros (soit 69 %), passant de 23 millions d'euros en 2014 à 38,9 millions d'euros en 2015. Cette variation s'explique par la hausse des ventes en 2015. La marge de vente sur les constructions modulaires progresse significativement en 2015. Elle passe de 4,9 millions d'euros en 2014 à 7,5 millions en 2015 matérialisant ainsi la forte progression de l'activité vente en 2015.

- **Coût des ventes de la division Wagons de Fret**

Le coût des ventes de notre division Wagons de Fret a diminué de 3,6 millions d'euros passant de 8,4 millions d'euros en 2014 à 4,9 millions d'euros en 2015. La cession de la flotte de wagons américains a impacté les comptes 2014. La marge sur vente s'est améliorée entre les deux périodes grâce à des opportunités de vente de portefeuilles de wagon d'occasion.

- **Coût des ventes de la division Barges Fluviales**

Le coût des ventes de notre division Barges Fluviales a diminué de 4,6 millions d'euros (soit 96 %), passant de 4,8 millions d'euros en 2014 à 0,2 million d'euros en 2015. La division a eu peu d'opportunités en 2015 de développer ses ventes.

### *Dépenses opérationnelles*

Le tableau ci-dessous indique la répartition de nos dépenses opérationnelles par division pour les exercices clos les 31 décembre 2015 et 2014.

| Dépenses Opérationnelles | 2015 | En % du CA de la division | 2014 | En % du CA de la division | Variation | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* |
| Conteneurs Maritimes | (36 568) | 21 % | (28 215) | 13 % | (8 352) | 30 % |
| Constructions Modulaires | (60 171) | 51 % | (49 411) | 52 % | (10 760) | 22 % |
| Barges Fluviales | (7 521) | 46 % | (7 187) | 33 % | -333 | 5 % |
| Wagons de Fret | (13 039) | 30 % | (13 505) | 29 % | 466 | -3 % |
| Corporal / Eliminations | 584 | n.a. | 459 | n.a. | 125 | |
| **TOTAL** | **(116 715)** | **34 %** | **(97 859)** | **26 %** | **(18 856)** | **19 %** |

› **Total dépenses opérationnelles**

Les dépenses opérationnelles ont augmenté de 18,9 millions d'euros (soit 19 %), passant de 97,9 millions d'euros en 2014 à 116,7 millions d'euros en 2015. Cette augmentation est principalement imputable à la hausse des dépenses de nos divisions Constructions Modulaires et Conteneurs Maritimes.

› **Dépenses opérationnelles de la division Conteneurs Maritimes**

Les dépenses opérationnelles engagées par notre division Conteneurs Maritimes ont augmenté de 8,4 millions d'euros (soit 30 %), passant de 28,2 millions d'euros en 2014 à 36,6 millions d'euros en 2015.

La variation de 8,4 millions d'euros s'explique pour une grande partie par la variation du dollar entre les deux périodes, soit 5,9 millions d'euros. La variation résiduelle de 2,5 millions d'euros s'explique par :

- une hausse de 2,1 millions d'euros des coûts de stockage en raison d'une baisse du taux d'utilisation moyen qui est passé de 90,5 % en 2014 à 87,5 % en 2015 ;
- une hausse de 0,6 million d'euros des coûts de maintenance et réparation ;
- une baisse de 0,5 million d'euros des coûts de transport.

La comptabilisation de produits d'assurance perçus pour 1,3 million d'euros en 2014 impacte défavorablement la variation entre les deux périodes, cependant elle est compensée par la fin de contrats de location de conteneurs déconsolidés soit 1,6 million d'euros.

› **Dépenses opérationnelles de la division Constructions Modulaires**

Les dépenses opérationnelles engagées par la division Constructions Modulaires ont augmenté de 10,8 millions d'euros (soit 22 %), passant de 49,4 millions d'euros en 2014 à 60,2 millions d'euros en 2015.

Cette variation s'explique essentiellement par :

- Un surcoût de préparation de matériel lié à la remise en location d'actif soit 1,6 million d'euros. Ces surcoûts ne sont pas refacturables.
- Une augmentation des coûts de prestations annexes à la location (transport, montage et sous-traitance) de 3,7 millions d'euros. Cette augmentation est corrélée à la progression du taux d'utilisation de la flotte. Les coûts de prestations annexes à la location sont refacturés aux clients immédiatement.
- Une variation de 4,4 millions d'euros des autres produits et charges entre les deux périodes. Les autres produits et charges présentaient en 2014 différentes indemnités, dont 2 millions perçus en règlement d'un litige à l'encontre d'un prestataire de services, 0,5 million d'euros de produits d'indemnités d'assurance en République tchèque et 0,4 million de produits correspondant à la résolution d'un litige avec un client en Allemagne alors qu'en 2015 nous comptabilisons une provision pour risque relative à un litige fournisseur en République tchèque pour 1,2 million d'euros.
- Une augmentation de 0,6 million d'euros des provisions pour créances douteuses en 2015.
- Une augmentation de 0,2 million d'euros des provisions pour stocks en 2015.

› **Dépenses opérationnelles de la division Wagons de Fret**

Les dépenses opérationnelles de la division Wagons de Fret diminuent de 0,5 million d'euros, passant de 13,5 millions d'euros pour 2014 à 13 millions d'euros en 2015.

Les dépenses de maintenance et révisons de wagons appartenant aux investisseurs ont diminué sur la période pour environ 1 million d'euros. Les dépenses opérationnelles comprennent une provision pour risques sociaux à hauteur de 0,45 million d'euros compensée par un produit divers de 0,4 million d'euros relatif à des pénalités de retard dans la livraison de wagons commandés par le Groupe. Les créances douteuses augmentent de 0,4 million d'euros sur la période.

› **Dépenses opérationnelles de la division Barges Fluviales**

Les dépenses opérationnelles de la division Barges Fluviales augmentent de 0,3 million d'euros (soit 5 %), passant de 7,2 millions d'euros en 2014 à 7,5 millions d'euros en 2015. Les dépenses d'affrètement ont augmenté en 2015 corrélativement au chiffre d'affaires affrètement soit une hausse de 1,2 million d'euros.

Les dépenses opérationnelles comprennent des indemnités d'assurance pour 0,3 million d'euros en 2015. Les charges de sous-locations de barges diminuent de 0,2 million d'euros, les frais de réparation de 0,15 million d'euros et les dotations pour créances douteuses de 0,2 million d'euros.

## *Frais généraux et administratifs*

Le tableau ci-dessous indique la répartition de nos frais généraux et administratifs par division pour les exercices 2015 et 2014.

| Frais généraux et administratifs | 2015 | En % du CA de la division | 2014 | En % du CA de la division | Variation | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* | *(En milliers d'euros)* | *(En %)* |
| Conteneurs Maritimes | (9 455) | 6 % | (8 763) | 4 % | -692 | 8 % |
| Constructions Modulaires | (9 398) | 8 % | (9 052) | 10 % | -346 | 4 % |
| Barges Fluviales | (4 000) | 24 % | (4 256) | 20 % | 256 | -6 % |
| Wagons de Fret | (7 417) | 17 % | (6 580) | 14 % | -837 | 13 % |
| Corporal / Eliminations | 1 186 | n.a. | -66 | n.a. | 1 252 | n.a. |
| **TOTAL** | **(29 083)** | **8 %** | **(28 718)** | **8 %** | **-365** | **1 %** |

- **Total frais généraux et administratifs**

Les frais généraux et dépenses administratives ont augmenté de 0,4 million d'euros (soit 1,3 %), passant de 28,7 millions d'euros en 2014 à 29,1 millions d'euros en 2015.

- **Frais généraux et administratifs de la division Conteneurs Maritimes**

Les frais généraux et dépenses administratives engagés par notre division Conteneurs Maritimes ont augmenté de 0,7 million d'euros (soit 8 %), passant de 8,8 millions d'euros en 2014 à 9,4 millions d'euros en 2015. Cette hausse s'explique par l'appréciation du dollar par rapport à l'euro.

- **Frais généraux et administratifs de la division Constructions Modulaires**

Les frais généraux et dépenses administratives engagés par notre division Constructions Modulaires ont augmenté de 0,3 million d'euros (soit 4 %), passant de 9,1 millions d'euros en 2014 à 9,4 millions d'euros en 2015. Cette augmentation s'explique par une augmentation de 0,4 million d'euros des frais de personnel et de 0,2 million d'euros de charges diverses, par une diminution des frais de déplacement de 0,2 million d'euros et des frais d'honoraires de 0,2 million d'euros, ainsi que par une refacturation des services supports en augmentation de 0,2 million d'euros.

- **Frais généraux et administratifs de la division Wagons de Fret**

Les frais généraux et dépenses administratives engagés par la division Wagons de Fret ont augmenté de 0,8 million d'euros (soit 13 %), passant de 6,6 millions en 2014 à 7,4 millions d'euros en 2015.

La variation s'explique par la refacturation de services support de différentes holdings du Groupe pour 0,7 million d'euros, les frais de personnel pour 0,3 million d'euros et les honoraires pour de - 0,3 million d'euros.

- **Frais généraux et administratifs de la division Barges Fluviales**

Les frais généraux et dépenses administratives de la division Barges Fluviales diminuent de 0,3 million d'euros soit (-6 %). On constate une diminution des frais de personnel de 0,3 million d'euros, des frais de déplacement de 0,2 million d'euros et des honoraires de 0,1 million d'euros. La refacturation des services supports augmente de 0,3 million d'euros.

- **Les frais centraux**

Les frais centraux du Groupe augmentent de 4 % soit (0,4 million d'euros) passant de 11,4 millions d'euros en 2014 à 11,8 millions d'euros en 2015.

Les frais de personnel augmentent de 0,7 million d'euros suite à l'impact positif de régularisation de provision basée sur les salaires en 2014 et à l'intégration de TOUAX UK en année pleine en 2015. On constate une diminution des honoraires de 0,1 million d'euros, du coût des assurances de 0,1 million d'euros et des autres dépenses de 0,1 million d'euros (régularisation de provisions passées sur les exercices précédents).

## *Dotations aux amortissements et dépréciation d'actifs*

Les amortissements et dépréciations ont augmenté de 11 millions d'euros, soit +30 %, passant de 36 millions d'euros en 2014, à 47 millions d'euros en 2015.

Le Groupe a décidé en 2015 d'accélérer sa stratégie de rationalisation de ses parcs de constructions modulaires. Ainsi, en France et aux États-Unis où les taux d'utilisation sont restés faibles, il a été décidé d'accélérer les ventes d'occasion des matériels non loués. Une revue exhaustive des parcs de ces pays a été réalisée pour identifier les actifs destinés à la vente et estimer leur prix de vente. Des dépréciations ont été constatées sur ces actifs en France et aux États-Unis pour respectivement 5,5 millions d'euros et 4,5 millions d'euros (10,3 millions d'euros au 31 décembre 2015 contre 1,7 million d'euros au 31 décembre 2014).

La baisse du prix de l'acier en 2015 et consécutivement des prix d'achat des conteneurs maritimes a généré une baisse des prix de vente des matériels d'occasion. La revue des conteneurs maritimes destinés à la vente a révélé ainsi une perte de valeur provisionnée pour un montant de 425 milliers d'euros. Il est à noter que 174 milliers d'euros sont enregistrés en dépréciations de stocks et 251 milliers d'euros en dépréciations d'actifs.

Enfin, la revue des autres actifs du Groupe a révélé une perte de valeur de 300 milliers d'euros pour des barges fluviales.

- **Les dotations aux amortissements et dépréciations d'actifs de la division Conteneurs Maritimes** augmentent de 0,6 million d'euros. En dollar, la variation est de 0,1 million de dollars dont 0,3 million de dollars dû à la comptabilisation d'une dépréciation d'actifs. La base amortissable moyenne sur 2014 est de 60,9 millions de dollars pour une base amortissable moyenne en 2015 de 54,2 millions de dollars.
- **Les dotations aux amortissements et dépréciations d'actifs de la division Constructions Modulaires** augmentent de 9 millions d'euros soit 43 %. Un montant de 10,3 millions de dépréciations non-récurrentes pour dépréciation d'actifs a été comptabilisé en 2015 en France (5,5 millions d'euros), aux États-Unis (4,5 millions d'euros) et au Panama (250 milliers d'euros).
- **Les dotations aux amortissements et dépréciations d'actifs de la division Wagons de Fret** augmentent de 0,6 million d'euros. Les acquisitions nettes d'actifs corporelles (Acquisitions moins cessions en valeur brute) augmentent de 4,3 millions d'euros en 2015, sachant que les cessions d'actifs ont eu lieu en fin d'année.
- **Les dotations aux amortissements et dépréciations d'actifs de la division Barges Fluviales** augmentent de 0,5 million d'euros. Cette variation comprend la dépréciation d'actifs sur les barges Eurobulk pour 0,3 million d'euros. Les acquisitions nettes d'actifs corporelles (acquisitions moins cessions en valeur brute) diminuent de 0,5 million d'euros en 2015, sachant que les cessions d'actifs ont eu lieu en fin d'année.

### *Distribution nette aux investisseurs*

La distribution nette aux investisseurs augmente de 5,5 millions d'euros (soit +10 %), passant de 54,9 millions d'euros en 2014 à 60,5 millions d'euros en 2015. Cette augmentation s'explique par la variation de la parité euro-dollar.

La contribution de la division Conteneurs Maritimes à ce poste est majeure, puisque 83 % de la flotte gérée pour le compte de tiers est représentée par des conteneurs maritimes. La division Conteneurs Maritimes a pour devise fonctionnelle le dollar.

Ainsi à devise constante, les distributions aux investisseurs sont en baisse de 4 millions d'euros soit -7 %. La division Conteneurs Maritimes contribue à hauteur de 3,4 millions à cette baisse et la division Constructions Modulaires à hauteur de 0,6 million d'euros. La division Conteneurs Maritimes gère pour le compte d'investisseurs 478 713 Ceu fin 2015 comparé à 507 236 Ceu fin 2014.

La diminution des distributions dans la division Conteneurs Maritimes s'explique par une baisse de la flotte gérée pour le compte d'investisseurs en raison d'importantes cessions de ces actifs en 2015 et par une baisse des taux d'utilisation entre les deux périodes.

La diminution des distributions dans la division Constructions Modulaires s'explique par le rachat d'une flotte à un investisseur.

### *Autres produits et charges opérationnels*

En 2015, les autres charges et produits opérationnels présentent une charge de 2,4 millions d'euros liée aux frais du projet d'émission de dette (High Yield) qui n'a finalement pas été réalisée. Le Groupe a préféré se refinancer auprès de ses partenaires financiers bancaires pour un coût financier plus en adéquation avec ses activités.

### *Résultat financier*

La charge financière nette a diminué de 2,3 millions d'euros (soit -13 %), passant d'une charge de 17,7 millions d'euros en 2014 à une charge de 15,4 millions d'euros en 2015. Cette diminution s'explique par une baisse de la dette moyenne entre les deux périodes (433 millions d'euros en 2014 contre 406 millions d'euros en 2015) et par une légère baisse du taux d'intérêt moyen (4 % en 2014 vs. 3,86 % en 2015).

### *Impôt sur les bénéfices*

L'impôt sur les bénéfices présente un produit d'impôt de 1,4 million d'euros pour un résultat courant avant impôt de -28,4 millions d'euros. Il se décompose en produit d'impôt différé 2,8 millions d'euros et une charge d'impôt courant de 1,4 million d'euros. Le Groupe limite ses impôts différés actifs sur déficit par principe de prudence.

**Flux de trésorerie**

Le tableau suivant résume nos flux de trésorerie pour les exercices ayant pris fin les 31 décembre 2014 et 2015.

| *(en milliers d'euros)* | Exercice clos le 31 décembre | |
|---|---|---|
| | 2015 | 2014 |
| **Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles** | **41 625** | **57 082** |
| **Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement** | **(5 825)** | **(329)** |
| **Flux de trésorerie liés aux opérations de financement** | **(63 871)** | **(37 193)** |
| **Flux de trésorerie lié aux variations des taux de change** | **2 796** | **3 862** |
| Variation de la trésorerie nette | (25 276) | 23 422 |
| Trésorerie au début de la période | 70 179 | 46 757 |
| Trésorerie à la fin de la période | 44 903 | 70 179 |

## *Trésorerie générée par (utilisée pour) les activités opérationnelles*

Le tableau suivant présente les composantes de nos flux de trésorerie générés par (utilisés pour) les activités opérationnelles pour les exercices ayant pris fin les 31 décembre 2014 et 2015.

| *(en milliers d'euros)* | Exercice clos le 31 décembre | |
|---|---|---|
| | 2015 | 2014 |
| Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôts. | 32 509 | 32 235 |
| Impôts payés | (1 433) | (1 199) |
| Variation du besoin en fonds de roulement liés à l'activité, hors variation de stock | 19 152 | 12 452 |
| *Variation de stock* | *(30 210)* | *3 636* |
| *Variation du besoin en fonds de roulement d'investissement* | *17 604* | *(16 079)* |
| *Acquisition d'actifs destinés à la location* | *(22 196)* | *(20 467)* |
| *Produit de cession des actifs* | *25 021* | *44 609* |
| *Impact net des locations financements accordées aux clients* | *1 178* | *1 896* |
| Sous-total [(1)] | (8 603) | 13 595 |
| **FLUX DE TRESORERIE GENERES PAR LES ACTIVITES OPERATIONNELLES** | **41 625** | **57 082** |

(1) La somme des variations de stock, des variations du besoin en fonds de roulement d'investissement, des acquisitions d'actifs destinés à la location, des produits de cession des actifs et de l'impact net des location financements accordées aux clients correspond à l'impact net des achats et ventes d'équipement sur une période donnée.

Notre flux de trésorerie généré par (utilisé pour) les activités opérationnelles est principalement influencé par la profitabilité opérationnelle de nos activités diminuée des impôts payés, les variations dans les besoins de fonds de roulement liés à l'activité hors variation de stock et les flux de trésorerie liés à nos acquisitions et aux cessions d'actifs.

Les flux de trésorerie générés par nos investissements dans des équipements locatifs et le chiffre d'affaires généré par la vente de ces équipements sont présentés en tant que flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles plutôt qu'en tant que flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement, conformément au référentiel IFRS. De même, les remboursements de crédits octroyés dans le cadre de locations financements accordés à nos clients sont inclus dans les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles plutôt que dans les flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement.

**Description des principaux éléments des flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles**

*Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôts*

La capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôts correspond à nos résultats d'exploitation, ajustés des amortissements et provisions, des provisions pour impôts différés, des plus ou moins-value de cession d'immobilisations et d'autres produits et charges sans incidence sur la trésorerie, avant le coût de l'endettement financier net et des impôts payés.

*Impôts payés*

Les impôts payés incluent les impôts sur les sociétés payés dans chaque juridiction dans laquelle notre Groupe opère, notamment, en France, la Contribution économique territoriale, qui comprend la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises pour les entités françaises (CVAE), enregistrée sur notre déclaration de revenus comme dépenses opérationnelles, et la cotisation foncière des entreprises.

*Variation du besoin en fonds de roulement liés à l'activité, hors variation de stock*

La variation du besoin en fonds de roulement liés à l'activité, hors variation de stock correspond principalement aux variations nettes des créances commerciales, des dettes commerciales et des autres actifs et passifs courants, qui ne sont pas liées à la cession d'immobilisations ou à des investissements.

*Variation de stock*

La variation de stock reflète la variation de notre stock, principalement composé d'équipements locatifs que nous avons conservés pendant moins d'un an. Nous syndiquons généralement les actifs du stock à des investisseurs tiers dans l'année suivant leur acquisition.

*Variation du besoin en fonds de roulement d'investissement*

La variation du besoin en fonds de roulement d'investissement correspond aux variations nettes dans les comptes créditeurs et débiteurs liés aux actifs que nous détenons en tant qu'actifs immobilisés, à savoir principalement l'équipement locatif que nous conservons pour notre propre compte et que nous avons l'intention de conserver, ou que nous pouvons syndiquer mais que nous avons conservé à notre bilan sur une longue période (généralement plus d'un an).

*Acquisition d'actifs destinés à la location*

L'acquisition d'actifs destinés à la location correspond aux fonds dépensés pour les achats d'équipements pour notre parc locatif enregistré en actifs immobilisés et qui ne sont pas acquis en vue d'une syndication à des investisseurs tiers.

*Produit de cession des actifs*

Le produit de cession des actifs correspond à la trésorerie obtenue suite à des ventes d'équipements préalablement enregistrés en tant qu'actifs immobilisés sur notre bilan.

*Impact net des locations financements accordées aux clients*

L'impact net des locations financements accordées aux clients correspond à l'impact en trésorerie des remboursements reçus pendant une période donnée des crédits accordés à nos clients locataires dans le cadre de location financement.

- **Comparaison entre l'exercice clos le 31 décembre 2015 et l'exercice clos le 31 décembre 2014**

Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles étaient de 41,6 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, contre des flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles de 57,1 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014, soit une diminution de 15,5 millions d'euros. Cette diminution est principalement attribuable à une diminution des produits de cession des actifs, passant de 44,6 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 à 25 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, partiellement compensé par une amélioration de la variation du BFR hors stocks, passant de 12,5 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 à 19,2 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

La variation de stocks enregistre l'acquisition de 270 wagons en 2015 pour 19,3 millions. Ces wagons sont loués à un client opérant dans le secteur automobile et sont destinés à être cédés à des investisseurs en 2016.

## *Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement*

Le tableau suivant présente les composantes de notre flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2015.

| *chiffre d'affaires tiré de la vente d'actifs* | Exercice clos le 31 décembre | |
|---|---|---|
| | **2015** | 2014 |
| Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles | (1 829) | (1 629) |
| Variation nette des prêts et avances consentis | (1 438) | (194) |
| Acquisitions des immobilisations financières | (2 750) | |
| Chiffre d'affaires tiré de la vente d'actifs | 192 | 1 494 |
| Incidence des variations des périmètre | | |
| **FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENTS** | **(5 825)** | **(329)** |

Le flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement a été de 5,8 millions d'euros lors de l'exercice clos le 31 décembre 2015, contre un flux de trésorerie utilisé pour les activités d'investissement de 0,3 million d'euros lors de l'exercice clos le 31 décembre 2014, soit une augmentation de 5,5 millions d'euros du flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement. L'augmentation du flux de trésorerie liée aux opérations d'investissement pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 est principalement attribuable à l'opportunité saisie par Groupe en fin d'année d'accroître sa flotte de wagons en gestion par une prise de participation dans la société TOUAX Rail Finance 3, société mise en équivalence. Cette société a été constituée en vue d'acquérir l'activité européenne de location de wagons de fret de General Electric. Le capital de cette société est détenu par des investisseurs tiers à hauteur de 73,8 % et par le Groupe pour 26,2 %. Un financement bancaire d'actifs a été mis en place pour compléter le financement de cette acquisition. Au total, TRF3 a acquis 1 912 wagons de fret loués en Europe continentale et au Royaume-Uni.

### *Flux de trésorerie liés aux opérations de financement*

Le tableau suivant présente les composantes de nos flux de trésorerie liés aux opérations de financement pour les exercices ayant pris fin les 31 décembre 2014 et 2015.

| *(en milliers d'euros)* | Exercice clos le 31 décembre | |
|---|---|---|
| | **2015** | 2014 |
| Encaissements liés aux nouveaux emprunts | 46 011 | 35 364 |
| Remboursement d'emprunts | (87 841) | (60 581) |
| **Variation nette des dettes financières** | **(41 830)** | **(25 217)** |
| Augmentation nette des capitaux propres | 1 385 | 15 001 |
| Coût net de l'endettement financier | (15 614) | (17 305) |
| Distribution de dividendes | (3 288) | (5 027) |
| Rémunération statutaire des commandités | (400) | (509) |
| Paiement d'intérêts sur le capital hybride | (4 039) | (4 060) |
| Vente nette (acquisition) de bons de souscription | | |
| Vente nette (acquisition) d'actions propres | (85) | (77) |
| **FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT** | **(63 871)** | **(37 193)** |

Les flux de trésorerie liés aux opérations de financement ont été de 63,9 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, contre des flux de trésorerie utilisés pour les activités de financement de 37,2 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014, soit une augmentation des flux de trésorerie utilisés pour les activités de financement de 26,7 millions d'euros. Cette augmentation des flux de trésorerie liés aux opérations de financement est en partie attribuable à une diminution nette des dettes financières plus importante lors de l'exercice clos le 31 décembre 2015 et à l'augmentation des capitaux propres suite à l'émission de titres hybrides lors de l'exercice clos le 31 décembre 2014 qui impactait favorablement les flux de trésorerie liés aux opérations de financement.

#### Investissements

En tant qu'entreprise spécialisée dans la location d'équipement mobile standardisé, nous réalisons des investissements dans des immobilisations dans le cadre de nos activités courantes. Nous cherchons à acquérir des flottes d'équipement nouveau ou d'occasion afin de faire croître notre chiffre d'affaires. Le choix d'investir ou non dans du nouvel équipement est sujet à une analyse par chaque division sur la base d'une série de facteurs qui leur permet de calculer une estimation des retours sur investissement, parmi lesquels :

- Le prix auquel l'équipement doit être acheté ;
- Le prix attendu auquel nous serons en mesure de louer cet équipement ;
- La durée attendue de location pour cet équipement ; et
- Le risque de contrepartie attendu.

La plupart de nos dépenses en capitaux sont discrétionnaires. En conséquence, notre taux d'investissement varie selon les années.

Le tableau ci-dessous montre les investissements que notre Groupe a réalisés pendant les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2015 pour son propre compte et pour le compte d'investisseurs tiers. Les montants ci-dessous diffèrent de ceux présentés dans notre tableau consolidé des flux de trésorerie, notamment parce que la valeur de l'équipement capitalisé est reflétée par sa valeur brute historique, à savoir son prix d'achat, et en raison de différences temporelles entre le tableau de trésorerie et le tableau ci-dessous.

| *(en milliers d'euros)* | Exercice clos le 31 décembre | |
|---|---|---|
| | **2015** | 2014 |
| Investissements bruts immobilisés | | |
| *Conteneurs maritimes* | *1 066* | *3 108* |
| *Constructions modulaires* | *14 491* | *10 558* |
| *Wagons de fret* | *12 111* | *5 537* |
| *Barges fluviales* | *462* | *2 941* |
| *Divers* | *116* | *483* |
| Total | 28 245 | 22 627 |
| Variations de stocks de matériel | | |
| *Conteneurs maritimes* | *10 977* | *(6 739)* |
| *Constructions modulaires* | | |
| *Wagons de fret* | *19 341* | *57* |
| *Barges fluviales* | | |
| *Divers* | | |
| Total | 30 318 | (6 683) |
| Cession de matériel immobilisé (valeur brute historique) | | |
| *Conteneurs maritimes* | *(14 846)* | *(23 328)* |
| *Constructions modulaires* | *(16 717)* | *(17 774)* |
| *Wagons de fret* | *(5 076)* | *(8 890)* |
| *Barges fluviales* | *(1 030)* | *(7 576)* |
| *Divers* | *(1)* | *(7)* |
| Total | (37 671) | (57 575) |
| **Investissements net immobilisés et stockés** | | |
| ***Conteneurs maritimes*** | ***(2 804)*** | ***(26 960)*** |
| ***Constructions modulaires*** | ***(2 226)*** | ***(7 216)*** |
| ***Wagons de fret*** | ***26 376*** | ***(3 297)*** |
| ***Barges fluviales*** | ***(568)*** | ***(4 635)*** |
| ***Divers*** | ***115*** | ***477*** |
| **Total** | ***20 893*** | **(41 630)** |
| Investissements bruts sous gestion | | |
| *Conteneurs maritimes* | *23 299* | *86 580* |
| *Constructions modulaires* | | |
| *Wagons de fret* | *41 780* | |
| *Barges fluviales* | | |
| *Divers* | | |
| Total | 65 078 | 86 580 |
| Matériels immobilisés cédés aux investisseurs | | |
| *Conteneurs maritimes* | *7 814* | *19 100* |
| *Constructions modulaires* | | |
| *Wagons de fret* | | |
| *Barges fluviales* | | |
| *Divers* | | |
| Total | 7 814 | 19 100 |
| Cession de matériels sous gestion | | |
| *Conteneurs maritimes* | *(61 596)* | *(30 762)* |
| *Constructions modulaires* | *(17 248)* | *(493)* |
| *Wagons de fret* | *(22 341)* | *(18 235)* |
| *Barges fluviales* | | |
| *Divers* | | |
| Total | (101 185) | (49 490) |
| Investissements nets sous gestion | | |
| ***Conteneurs maritimes*** | ***(30 483)*** | ***74 917*** |
| ***Constructions modulaires*** | ***(17 248)*** | ***(493)*** |
| ***Wagons de fret*** | ***19 438*** | ***(18 235)*** |
| ***Barges fluviales*** | | |
| ***Divers*** | | |
| **Total** | ***(28 293)*** | **56 189** |
| **INVESTISSEMENTS NETS** | | |
| ***Conteneurs maritimes*** | ***(33 286)*** | ***47 957*** |
| ***Constructions modulaires*** | ***(19 474)*** | ***(7 709)*** |
| ***Wagons de fret*** | ***45 814*** | ***(21 531)*** |
| ***Barges fluviales*** | ***(568)*** | ***(4 635)*** |
| ***Divers*** | ***115*** | ***477*** |
| **TOTAL** | **(7 400)** | **14 559** |

Nous avons l'intention de continuer d'investir comme par le passé dans de nouveaux équipements dans le cadre de notre stratégie de croissance financée par des tiers.

**Engagements reçus au titre des contrats de location opérationnelle non résiliables.**

Une part substantielle de notre parc locatif dans l'ensemble de nos 4 activités est louée selon des contrats de location dont les termes ne permettent aucune résiliation au gré du locataire sans versement de pénalités. Ce type de contrats impose à nos locataires de garder les matériels pendant toute la durée du contrat ; par conséquent, nous avons un certain degré de visibilité sur le chiffre d'affaires minimum généré dans l'avenir par ce type de contrats à court et à long terme.

Le tableau suivant présente les versements minimums attendus dans le cadre de nos contrats de location opérationnelle non résiliables au 31 décembre 2014 et 2015.

| *(en milliers d'euros)* | Au 31 décembre 2015 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Conteneurs maritimes | Constructions modulaires | Barges fluviales | Wagons de fret | Total |
| De 0 à 6 mois | 35 760 | 7 774 | 3 795 | 12 916 | 60 246 |
| De 6 mois à 1 an | 31 089 | 4 838 | 3 836 | 11 435 | 51 198 |
| De 1 à 5 ans | 99 648 | 5 609 | 19 060 | 26 563 | 150 880 |
| Plus de 5 ans | 2 666 | 168 | 5 631 | 11 569 | 20 034 |
| **Total** | **169 164** | **18 388** | **32 323** | **62 483** | **282 358** |

| *(en milliers d'euros)* | Au 31 décembre 2014 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Conteneurs maritimes | Constructions modulaires | Barges fluviales | Wagons de fret | Total |
| De 0 à 6 mois | 37 070 | 6 571 | 3 453 | 10 632 | 57 725 |
| De 6 mois à 1 an | 36 047 | 4 938 | 3 587 | 8 068 | 52 640 |
| De 1 à 5 ans | 124 498 | 6 698 | 19 809 | 13 687 | 164 692 |
| Plus de 5 ans | 2 464 | 613 | 7 049 | 671 | 10 797 |
| **Total** | **200 079** | **18 820** | **33 898** | **33 057** | **285 854** |

### Engagements hors bilan

Voir note 31 de nos états financiers consolidés contrôlés pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

### Informations quantitatives et qualitatives concernant les risques de marché

Les changements de taux d'intérêts et de taux de change liés aux monnaies étrangères sont la source principale d'exposition aux risques de marché. Ils sont détaillés dans la note 29 page 111 de nos états financiers consolidés contrôlés pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

### Conventions comptables et estimations critiques

La préparation de nos états financiers consolidés nécessite de notre part des jugements, des estimations et des hypothèses notamment quant aux événements attendus à l'avenir susceptibles d'avoir un impact sur les quantités rapportées de certains objets figurant aux états financiers. Ces évaluations et estimations sont révisées à chaque date de rapport, et les hypothèses sous-jacentes sont ajustées, le cas échéant, selon les résultats réels, l'expérience et tous les autres facteurs pertinents étant donné les circonstances économiques. Les effets de tels ajustements sont reconnus une fois faits. Les éléments rapportés dans nos états financiers consolidés dans l'avenir peuvent être différents des estimations actuelles étant donné les changements dans les hypothèses émises et dans les circonstances économiques à la date du rapport. Les principales hypothèses concernant les événements à venir et d'autres sources d'incertitude des estimations à la date du rapport susceptibles d'induire un risque significatif d'ajustement matériel par rapport à la valeur comptable des éléments d'actif et de passif sont présentées ci-dessous.

#### Estimations

L'établissement d'états financiers dans le référentiel IFRS conduit la direction à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses qui affectent la valeur comptable de certains éléments d'actifs et de passifs, de produits et de charges, ainsi que les informations données dans certaines notes de l'annexe.

Ces hypothèses ayant par nature un caractère incertain, les réalisations pourront s'écarter de ces estimations. Le Groupe revoit régulièrement ses estimations et appréciations de manière à prendre en compte l'expérience passée et à intégrer les facteurs jugés pertinents au regard des conditions économiques.

Les comptes et informations sujets à des estimations significatives concernent notamment l'évaluation des pertes de valeur éventuelles des immobilisations corporelles, et la valorisation des goodwills, des actifs financiers, des instruments financiers dérivés, des stocks et en-cours, des provisions pour risques et charges et des impôts différés.

#### Perte de valeur des immobilisations

Selon la norme IAS 36 « Dépréciation d'actifs », la valeur recouvrable des immobilisations corporelles et incorporelles est testée dès l'apparition d'indices de pertes de valeur internes ou externes, passés en revue à chaque clôture. Ce test est effectué au minimum une fois par an pour les actifs à durée de vie indéfinie, à savoir les goodwills dans le cas du Groupe.

Pour ce test, les immobilisations sont regroupées en Unités Génératrices de Trésorerie (UGT). Les UGT sont des ensembles homogènes d'actifs dont l'utilisation continue génère des entrées de trésorerie qui sont largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres groupes d'actifs. La valeur recouvrable de ces unités est le plus souvent déterminée par rapport à

leur valeur d'utilité, soit à partir des flux futurs nets de trésorerie actualisés tenant compte des hypothèses économiques et des budgets d'exploitation prévisionnels validés par la direction.

Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable de l'UGT, une perte de valeur est enregistrée. Lorsqu'une UGT contient un goodwill, la perte de valeur réduit en général en priorité le goodwill, avant qu'une dépréciation ne soit constatée le cas échéant sur les autres immobilisations de l'UGT.

Toutefois, dans certains cas, l'apparition de facteurs de pertes de valeurs propres à certains actifs peut être de nature à motiver un test et justifier une dépréciation de ces actifs, indépendamment de l'UGT à laquelle ils sont rattachés.

Les Unités Génératrices de Trésorerie dans le Groupe sont :

- L'activité Conteneurs Maritimes dans son ensemble,
- L'activité Wagons de Fret dans son ensemble (considérant que l'activité américaine n'est pas significative),
- L'activité Barges Fluviales sur chaque bassin (Mississippi, Parana-Paraguay, Seine/Danube, Rhin),
- L'activité Constructions Modulaires dans chaque pays (USA, France, Maroc/Afrique, Allemagne, Pologne, République tchèque/Slovaquie, Benelux, Espagne, Panama).

› **Produit des activités ordinaires : composantes**

Le Groupe est un loueur opérationnel de matériels mobiles et standardisés, qu'il détient en propre ou qu'il gère pour le compte de tiers.

Dans le cas de la gestion pour compte de tiers, le Groupe achète des matériels neufs et les cède à des investisseurs. Les investisseurs confient la gestion de leurs matériels au Groupe dans le cadre de contrats de gestion. Le Groupe loue à ses clients les matériels en gestion (cf. notes 1.21.2 et 1.21.3 des états financiers consolidés). Le Groupe a également des activités de négoce (achat de biens destinés à la revente – cf. note 1.21.4 des états financiers consolidés).

Enfin, TOUAX peut revendre à des investisseurs ou des clients tiers des matériels préalablement détenus en propre (immobilisés) et loués à des clients (cf. note 1.21.6 de nos états financiers consolidés).

› **Comptabilisation et reconnaissance des revenus et charges liés aux contrats de gestion pour compte de tiers conclus par le Groupe**

Le Groupe exploite et gère des matériels pour le compte de tiers dans le cadre de ses activités de location de conteneurs maritimes et de wagons de fret. Des pools de matériels sont constitués à cet effet, regroupant plusieurs investisseurs, dont le Groupe. Ces pools correspondent à un regroupement de matériels généralement de même nature et de même âge. Cette organisation permet la mutualisation des revenus et des charges des équipements regroupés dans un même pool.

L'analyse en substance des contrats de gestion au regard des normes internationales permet de conclure que le Groupe agit en qualité de principal dans ses relations avec les investisseurs (pools) d'une part, et avec les clients d'autre part. En effet, le Groupe a toute liberté dans le choix des clients, des fabricants et des fournisseurs avec qui il traite et dans la négociation des prix d'achat, de location et de vente des équipements gérés. Les clients ne connaissent pas les propriétaires finaux de matériels.

En conséquence, le Groupe enregistre dans son compte de résultat l'intégralité des flux de produits et de charges générés par les contrats. Le Groupe constate en chiffre d'affaires les revenus locatifs bruts facturés à ses clients pour tous les matériels gérés en pools. Les dépenses opérationnelles concernant tous les matériels gérés sont constatées en charges d'exploitation. Une quote-part des revenus nets est reversée aux investisseurs.

Conformément aux exigences de la norme IAS 18, le Groupe doit déterminer s'il agit en qualité de principal ou d'agent lors de la fourniture d'un bien ou d'un service à un client.

Au regard des facteurs suivants, le Groupe considère qu'il agit en tant que principal dans le cadre de ses transactions. Les critères qualifiant une société de principal sont :

• L'entreprise a la responsabilité première de fournir des biens ou les services, par exemple en étant responsable de la qualité des biens et services commandés ou vendus au client. Le Groupe signe directement des contrats avec les clients. Les clients ne connaissent pas les propriétaires des matériels.

• L'entreprise supporte les risques liés à la possession des stocks, avant la commande du client, pendant le transport ou en cas de retour. Le Groupe supporte en premier les risques liés aux matériels. Le Groupe se retourne ensuite vers les propriétaires pour se faire indemniser.

• L'entreprise a toute latitude pour fixer les prix de vente, directement ou indirectement. Le Groupe a toute liberté dans le choix de ses clients et des tarifs à appliquer, sans en référer aux propriétaires des matériels.

Ces éléments permettent de conclure que TOUAX agit en tant que principal.

- **Chiffre d'affaires locatif**

Le chiffre d'affaires locatif correspond au chiffre d'affaires provenant de la location opérationnelle ou financière des matériels gérés pour compte de tiers ou détenus en propre par le Groupe, dans les quatre secteurs d'activité du Groupe, ainsi que celui provenant des prestations annexes facturées à l'occasion de la location. Il intègre par ailleurs le chiffre d'affaires de l'activité Barges Fluviales provenant des activités de transport, d'affrètement et de stockage. Les produits d'intérêts des contrats de location financement accordés aux clients sont comptabilisés en chiffre d'affaires locatif.

L'évolution du chiffre d'affaires locatif est donc directement liée aux flottes et parcs de matériels gérés et détenus par le Groupe, aux tarifs de location, ainsi qu'au taux d'utilisation des matériels.

Lorsque les ventes de constructions modulaires sont assorties d'un engagement ferme de reprise à un prix défini (vente avec clauses de rachat), le produit de la vente n'est pas constaté immédiatement à la livraison en chiffre d'affaires ventes de matériels, mais comptabilisées linéairement comme des locations sur la durée du contrat, pour la différence entre le prix de vente et le prix de rachat convenu avec le client. Ces mêmes constructions modulaires sont immobilisées et suivent le même plan d'amortissement Groupe que les autres constructions modulaires détenues en propres.

- **Ventes de matériels**

Les ventes de matériels correspondent au chiffre d'affaires généré par le négoce, la cession aux investisseurs dans les activités Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret, et aux produits de cession des immobilisations destinées à la location. Les achats et les valeurs nettes comptables correspondants de matériels sont enregistrés dans les « Achats et charges externes » dans la présentation du compte de résultat par nature, et en « Coût d'achat des ventes » dans la présentation du compte de résultat par fonction. Les matériels achetés et non encore revendus figurent dans les stocks de fin de période (voir note 1.11 de nos états financiers consolidés). Les cessions de créances de location financement sont également présentées en vente de matériel.

### Évolution prévisible

La stratégie financière du Groupe a pour objectif de poursuivre la baisse de son endettement afin de créer de la valeur actionnariale, tout en améliorant sa rentabilité opérationnelle afin de maximiser son free cash-flow, et en finançant sa croissance principalement par des investisseurs tiers.

Le Groupe continue de mettre en œuvre une stratégie de croissance de ses flux opérationnels de trésorerie avec une stabilisation de ses actifs en propre, une croissance de ses actifs en gestion pour compte de tiers, et l'amélioration des taux d'utilisation. TOUAX anticipe un résultat opérationnel positif en 2016.

**Conteneurs maritimes** : Nous constatons un arrêt dans la baisse du prix de l'acier, qui se stabilise à un point bas, créant des opportunités du fait du prix d'achat faible des conteneurs neufs. TOUAX envisage des investissements en conteneurs neufs plus importants en 2016 en association avec ses partenaires investisseurs. La concentration récente de l'industrie devrait profiter au Groupe avec la volonté de nos clients de rechercher des offres alternatives. La croissance des trafics conteneurisés est prévue positive en 2016, la baisse de la Chine étant compensée par des hausses sur l'Asie du Sud Est, l'Europe l'Amérique du Nord.

**Constructions modulaires** : Le dynamisme du marché constaté en Allemagne et en Europe de l'Est devrait se confirmer pour l'année 2016 avec des impacts positifs attendus sur les comptes de l'activité. Les commandes enregistrées en début d'année de ventes de constructions modulaires neuves en Europe sont élevées. Nous constatons une hausse des taux d'utilisation en 2015.

**Barges Fluviales** : Nous anticipons des conditions de marché plus difficiles en Amérique du Sud, région impactée par la baisse des transports de minerais de fer et nous prévoyons une stabilisation en Europe.

**Wagons de Fret** : Du fait de l'acquisition d'une flotte complémentaire d'environ 2 000 wagons, TOUAX diversifie son parc de wagons, renforce sa position en Allemagne et s'implante au Royaume-Uni et devrait bénéficier d'économies d'échelle dans un marché en amélioration. Le marché du transport ferroviaire intermodal européen continue de progresser régulièrement depuis 2014. La faiblesse des investissements depuis de nombreuses années dans le secteur crée des besoins de renouvellement de la flotte de wagons dont une grande partie sera financée par les loueurs.

D'une manière générale, le Groupe TOUAX bénéficie d'atouts lui permettant de se développer et de profiter de la reprise économique : diversification de ses activités, positionnement sur des marchés structurellement porteurs pour l'avenir, modèle souple et flexible de gestion pour compte de tiers et pour compte propre et récurrence des revenus de ses contrats long terme.

Une présentation complémentaire des perspectives du Groupe, exposée lors de la réunion SFAF du 24 mars 2016, est détaillée au paragraphe 28.3 page 203.

### Événements post-clôture

Néant

### Activité en matière de recherche et développement

Au cours de l'exercice 2015, les frais de développement engagés par le Groupe pour des solutions modulaires ont été enregistrés en charges.

### Utilisation d'instruments financiers au sein du Groupe

Une partie des opérations du Groupe est financée par des emprunts à taux variable, dont certains sont couverts par des instruments dérivés de taux, afin de réduire l'exposition du Groupe au risque de taux d'intérêt.

### Facteurs de risques

Les principaux risques sont détaillés dans le chapitre 4 « facteurs de risque » du document de référence ainsi que dans l'annexe des comptes consolidés note 29 page 111.

Les risques de taux, de marché et sur actions et autres instruments financiers sont repris dans les facteurs de risque, paragraphe 4.4 du document de référence, page 32.

## 2. La société TOUAX SCA

TOUAX SCA est une holding ayant une activité de conseil auprès des filiales de son Groupe et a également une petite activité immobilière.

### Commentaires des comptes sociaux

Le chiffre d'affaires de TOUAX SCA s'élève à 4,9 millions d'euros comparé à 2,3 millions d'euros en 2014. L'activité de conseil de TOUAX auprès de ses filiales a fortement augmenté en 2015 en raison de refacturation de frais importants engagés par la société dans le cadre d'une opération d'émission de dette qui n'a finalement pas été réalisée. TOUAX SCA a également perçu des dividendes de ses filiales qui s'élèvent à 7,6 millions d'euros et des produits financiers générés par les prêts accordés à ses filiales. Le résultat est impacté par une provision de 3 millions d'euros correspondant au montant de la situation nette négative d'une des filiales de la société au 31 décembre 2015. Il en ressort un résultat net de 662 milliers d'euros comparé à 5,5 millions d'euros en 2014.

Le total du bilan de TOUAX SCA s'élève à 375,5 millions d'euros par rapport à 362,5 millions d'euros en 2014. Le bilan de TOUAX SCA enregistre principalement ses participations à son actif, et leur financement à son passif.

Le montant des charges non déductibles est de 12 milliers d'euros. Ces charges correspondent à un net entre l'économie d'impôt du groupe fiscal (150 milliers d'euros) et le montant de diverses charges à payer non déductibles de 162 milliers d'euros.

La société n'a pas d'activité en matière de recherche et développement.

L'activité de TOUAX SCA étant principalement une activité de conseil auprès de ses filiales, la direction n'anticipe pas de changements particuliers et prévoit une année 2016 comparable à celle de 2015 (hors opération de marché).

TOUAX SCA porte le financement corporate du Groupe. L'endettement financier de TOUAX SCA s'élève à 128,4 millions d'euros, dont 45 millions d'euros d'emprunts obligataires, en légère hausse comparé à 125,1 millions d'euros au 31 décembre 2014. La note [23] de l'annexe des comptes sociaux détaille l'endettement de la société. TOUAX SCA a lancé le 2 juillet 2015 une émission d'Obligations à option de Remboursement en Numéraire et/ou en Actions Nouvelles et/ou Existantes (ORNANE) à échéance 10 juillet 2020 (les « Obligations ») d'un montant nominal initial d'environ 20 millions d'euros. L'émission ayant été sursouscrite, le montant nominal de celle-ci a été porté à environ 23 millions d'euros suite à l'exercice en totalité de la clause d'extension par la Société en accord avec les Coordinateurs Globaux et Chefs de File Associés.

TOUAX SCA a réalisé par ailleurs le refinancement pour 67,5 millions d'euros de lignes de crédit corporate. Ce financement, à échéance 2019, se compose d'une ligne revolver et d'un crédit amortissable à terme. Ces nouvelles lignes ont été l'occasion pour TOUAX d'ajuster ses covenants financiers plus adaptés à son activité de location d'actifs tangibles (loan to value, gearing global, interest coverage ratio et minimum EBITDA).

L'activité des filiales principales de la société est détaillée dans le document de référence au paragraphe 7.2 page 61.

### Événement post-clôture

Néant.

### Politique de distribution des dividendes

La société poursuit une politique régulière de distribution. La société a versé un dividende sans discontinuité depuis sa création en 1898. Le dividende est variable en fonction des résultats du Groupe. Il n'existe pas de règle établie de distribution telle qu'un pourcentage fixe du résultat net ou du cours de bourse. Les cash flows restant positifs et malgré la perte consolidée, la société propose le versement d'un dividende de 0,25 euro par action à la prochaine Assemblée Générale à prélever sur le résultat distribuable.

Les dividendes dont le paiement n'a pas été réclamé sont versés à la Caisse des Dépôts et Consignations par l'organisme distributeur à l'issue d'un délai de 5 ans. Un historique de la politique de distribution est présenté au paragraphe 20.7.1 page 133 du document de référence.

Les montants des dividendes mis en distribution au titre des trois exercices précédents ont été les suivants :

| exercice concerné *(en euro)* | date de mise en paiement | rémunération statutaire des commandités | dividende par action | nombre d'actions rémunéré | total de la distribution |
|---|---|---|---|---|---|
| 2012 | 11 janvier 2013 | | 0,50 | 5 735 033 | 2 867 517 |
| 2012 | 5 juillet 2013 | 892 151 | | | 892 151 |
| **TOTAL 2012** | | | **0,50** | | **3 759 667** |
| 2013 | 15 janvier 2014 | | 0,25 | 5 878 921 | 1 469 730 |
| 2013 | 9 juillet 2014 | 508 611 | 0,25 | 5 876 633 | 1 977 769 |
| **TOTAL 2013** | | | **0,50** | | **3 447 499** |
| 2014 | 2 janvier 2015 | | 0,50 | 5 876 528 | 2 938 264 |
| 2014 | 2 juillet 2015 | 400 017 | | | 400 017 |
| **TOTAL 2014** | | | **0,50** | | **3 338 281** |

### Affectation du résultat

La Gérance soumet à la prochaine Assemblée Générale du 9 juin 2016 la proposition d'affectation du résultat suivante :

| | |
|---|---|
| Résultat net de l'exercice clos le 31 décembre 2015 | 661 664 € |
| Diminué de la dotation à la réserve légale | -33 083 € |
| Diminué de la rémunération statutaire des commandités | -362 264 € |
| Affectation du solde au report à nouveau | 266 317 € |
| Montant du report à nouveau | 2 248 386 € |
| **Soit un bénéfice distribuable de** | **2 514 703 €** |
| | |
| Distribution d'un dividende de 0,25 € par action, à prélever sur le bénéfice distribuable représentant un total de | 1 790 391 € |
| **Sole du report à nouveau** | **724 312 €** |

Le nombre maximum d'actions ayant droit au dividende au titre de l'exercice 2015, correspondant aux actions jouissance 1er janvier 2016, s'élève à 7 161 564 actions, correspondant au nombre d'actions composant le capital de la société au 31 décembre 2015, soit 5 883 782 actions, augmenté du nombre d'actions ayant été créées au titre des BSAR entre la date de clôture et leur date d'expiration ainsi que du nombre maximum d'actions susceptibles d'être créées au titre de l'exercice de l'ORNANE, pouvant intervenir jusqu'à la date de détachement. À la date de publication, les ORNANE ne sont pas dans la monnaie.

Le dividende correspondant aux actions non créées au jour de l'Assemblée par suite de la conversion des ORNANE ainsi qu'aux actions auto détenues sera porté au compte report à nouveau pour la partie y afférente.

### Délai de paiement des fournisseurs et clients de TOUAX SCA

En application de l'article D. 441-4 du Code de commerce, nous vous présentons dans le tableau suivant la décomposition à la date du 31 décembre 2015 du solde des dettes fournisseurs par date d'échéance.

| Dettes fournisseurs *(TTC, en milliers d'euros)* | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| **TOTAL des dettes non echues** | **382** | **476** |
| - dont dettes Groupe | 329 | 263 |
| **TOTAL des dettes echues** | **1 022** | **458** |
| - dont dettes échues < 60 jours | 249 | 303 |
| - dont dettes échues > 60 jours | 773 | 155 |
| - dont dettes Groupe | | |
| - dont dettes hors groupe | 1 022 | 458 |
| **TOTAL** | **1 404** | **934** |

Les dettes fournisseurs de 1 404 milliers d'euros sont incluses dans le poste dettes d'exploitation.

Les clients de TOUAX SCA étant quasiment exclusivement des sociétés du Groupe, les sommes dues entre sociétés du Groupe sont comptabilisées en compte le 20 de chaque mois.

### Conventions réglementées

Il n'y a qu'une seule convention réglementée conclue par TOUAX SCA et qui s'est poursuivie au cours de l'exercice 2015 :

| Sociétés concernées | Convention concernée |
|---|---|
| SCI FRANKLIN LOCATION | Bail commercial des locaux situés à La Défense |

La modification de celle-ci autorisée par un Conseil de Surveillance du 31 août 2015 a été motivée par la réalisation d'économie pour le Groupe, la surface des locaux et en conséquence le montant des loyers et charges étant diminués. Ces locaux servent de siège social aux entités françaises du Groupe TOUAX.

Aucune convention réglementée nouvelle n'a été conclue au cours de l'exercice 2015.

### Mention des conventions au titre de l'article L.225-102-1 dernier alinéa du Code de commerce

Conformément à l'article L.225-102-1 dernier alinéa du Code de commerce, il n'est fait mention d'aucune convention visée à cet article.

### Succursales existantes

Néant

### Résultats de la société au cours des cinq derniers exercices (comptes sociaux)

| | *(en euros)* | **2015** | 2014 | 2013 | 2012 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| I | CAPITAL EN FIN D'EXERCICE | | | | | |
| | a) Capital social | 47 070 256 | 47 070 184 | 47 070 184 | 45 922 136 | 45 765 992 |
| | b) Nombre des actions ordinaires existantes | 5 883 782 | 5 883 773 | 5 883 773 | 5 740 267 | 5 720 749 |
| II | OPERATIONS ET RESULTATS DE L'EXERCICE | | | | | |
| | a) Chiffre d'affaires hors taxes | 4 853 416 | 2 337 402 | 2 147 071 | 2 306 593 | 2 662 895 |
| | b) Résultat avant impôt et amortissements et provisions | 4 206 634 | 5 914 646 | 2 885 745 | 4 924 070 | 5 338 903 |
| | c) Impôts sur les bénéfices | (150 144) | 49 626 | (41 266) | (216 433) | (235 596) |
| | d) Participation des salariés due au titre de l'exercice | | | | | |
| | e) Résultat après impôt et amortissements et provisions | 661 664 | 5 573 639 | 2 716 259 | 5 000 534 | 4 589 885 |
| | f) Résultat distribué | 2 938 264 | 2 938 888 | 2 867 517 | 5 713 504 | 5 694 712 |
| III | RESULTAT PAR ACTION | | | | | |
| | a) Résultat après impôt mais avant amortissements et provisions | 0,74 | 1,00 | 0,50 | 0,90 | 0,97 |
| | b) Résultat après impôt et amortissements et provisions | 0,11 | 0,95 | 0,46 | 0,87 | 0,80 |
| | c) Dividende net attribué à chaque action | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 1 (1) | 1 (2) |
| IV | PERSONNEL | | | | | |
| | a) Effectif moyen des salariés pendant l'exercice | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| | b) Montant de la masse salariale | 39 454 | 39 252 | 39 000 | 39 825 | 765 140 |
| | c) Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (Sécurité Sociale, oeuvres sociales, etc.) | 19 094 | 14 034 | 16 803 | 15 699 | 242 720 |

(1) dont 0,45€ a été prélevé sur la prime d'émission
(2) dont 0,27€ a été prélevé sur la prime d'émission

## 3. Informations sociales, environnementales et sociétales (RSE)

Les articles L.225-102-1, R.225-105 et R.225-105-1 du Code de commerce obligent le Groupe à publier des informations extra-financières (quantitative et qualitative) de nature sociale, environnementale et sociétale dans le rapport de gestion. Ces informations sont indiquées à la section 26.2 du document de référence.

## 4. Autres informations

### État de la participation des salariés au capital de la société au 31 décembre 2015

Il n'y a pas de participation des salariés au capital de la société au 31 décembre 2015, TOUAX n'ayant mis en place aucun des régimes d'actionnariat salarié prévu par les textes.

### Auto contrôle

Il n'y a pas d'auto contrôle (détention de titres de TOUAX SCA par ses filiales). L'organigramme simplifié du Groupe est mentionné au paragraphe 7.1 du document de référence et la liste exhaustive des filiales consolidées est présentée dans la note 2.2 de l'annexe des comptes consolidés.

### Actions auto détenues

Au 31 décembre 2015, la société détenait 12 831 de ses propres actions. Ces actions ont été acquises suite au programme de rachat voté par l'Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015. Le détail de l'historique des mouvements des actions auto détenues par TOUAX est exposé au chapitre 18 du document de référence.

### Rémunération des mandataires sociaux - Gérants

La rémunération totale perçue par les Gérants, Fabrice et Raphaël WALEWSKI, s'élève à 1 029 milliers d'euros en 2015. Cette rémunération est détaillée dans le document de référence au chapitre 15 page 65.

Il est rappelé que les Gérants perçoivent une rémunération dont les modalités de calcul sont fixées dans les statuts. Les actionnaires peuvent se référer au paragraphe 15.1.1 et à la section 1.2 du paragraphe 27.2 du document de référence 2015 pour connaître les éléments de la rémunération due ou attribuée au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à Messieurs Fabrice et Raphaël WALEWSKI.

Ils ne bénéficient d'aucun régime spécifique de retraite, d'aucune indemnité de départ et enfin d'aucun plan d'options de souscription d'actions ou d'actions de performance.

### Rémunération des associés commandités

La rémunération des commandités correspond à 3 % du résultat net du Groupe auquel s'ajoute 1 % de l'EBITDA consolidé du Groupe diminué des revenus locatifs dus aux investisseurs. En 2015, les commandités ont perçu 3 % du résultat net de 2014 plus 1 % de l'EBITDA consolidé du Groupe diminué des revenus locatifs dus aux investisseurs soit un total de 400 milliers d'euros. Cette rémunération statutaire est assimilée à un dividende.

### Rémunération des membres du Conseil de Surveillance

Les membres du Conseil de Surveillance ont perçu une somme de 63 000 euros au cours de l'année 2015.

### Mandats et fonctions exercés par les mandataires sociaux

Le rapport du Président du Conseil de Surveillance précise les mandats et les fonctions des mandataires sociaux, Gérants et membres du Conseil de Surveillance. Ce rapport est inclus dans le document de référence au paragraphe 27.2 page 186.

### Ajustement des bases de conversion des valeurs mobilières donnant accès au capital

Il n'y a pas eu d'ajustement de conversion des BSAR au cours de 2015. Au 31 décembre 2015, il subsiste 1 187 111 BSAR à exercer, qui ne sont pas dans la monnaie au 31 décembre 2015. Les BSAR ont été radiés le 9 mars 2016, date de leur échéance. De même, il n'y a pas eu d'ajustement au titre des ORNANE.

### Prise de participations significatives dans des sociétés ayant leur siège social en France

TOUAX SCA a pris une participation majoritaire à hauteur de 51 % en décembre 2015 dans la société TOUAX AFRICA, laquelle était précédemment détenue par l'une de ses filiales. L'activité de celle-ci est de développer les ventes de constructions modulaires en Afrique.

### Exploitation d'une installation classée

Néant

### Montant des prêts consentis à des microentreprises, des PME ou des ETI

Néant

### Délégations accordées par l'Assemblée Générale et utilisées en 2015

Les Assemblées Générales Mixtes du 11 juin 2013, 11 juin 2014 et 11 juin 2015 ont délégué au Conseil de gérance les autorisations d'émissions suivantes :

| description des autorisations | date de l'autorisation | date d'échéance | plafonds autorisés | utilisation pendant 2015 | montant total utilisé |
|---|---|---|---|---|---|
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec maintien du droit préférentiel de souscription | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2013 (16ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (1)** | non utilisée | néant |
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec suppression du droit préférentiel de souscription par offre au public mais avec délai de priorité | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2013 (17ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (1)** | non utilisée | néant |
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec maintien du droit préférentiel de souscription | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (14ème résolution) | 11 août 2017 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (2)** | non utilisée | néant |
| Augmenter le capital social par l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital de la société avec suppression du droit préférentiel de souscription par offre au public mais avec délai de priorité | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (15ème résolution) | 11 août 2017 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **20 millions d'euros (2)** | 8 888 888 € | 8 888 888 € |
| Augmenter le capital social résultant de demandes excédentaires | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (16ème résolution) | 11 août 2017 | maximum de 15% de l'émission initiale | 1 333 328 € | 1 333 328 € |

(1) Le plafond de 20 millions d'euros est le montant maximum autorisé pour l'ensemble des augmentations de capital en valeur nominale.

(2) Le plafond de 20 millions d'euros est le montant maximum autorisé pour l'ensemble des augmentations de capital en valeur nominale.

Ces autorisations ont fait l'objet de résolutions différentes présentées aux actionnaires.

| description des autorisations | date de l'autorisation | date d'échéance | plafonds autorisés | utilisation pendant 2015 | montant total utilisé |
|---|---|---|---|---|---|
| Augmenter le capital social par émission de bons de souscription d'actions (BSA), bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes (BSAANE) et/ou des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes remboursables (BSAAR) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2014 (15ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **960 000 euros** | non utilisée | néant |
| | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (17ème résolution) | 11 décembre 2016 | | | |
| Augmenter le capital social par émission de bons de souscription d'actions (BSA), bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes (BSAANE) et/ou des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes remboursables (BSAAR) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de l'associé commandité Société Holding de Gestion et de Participation | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2014 (16ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **320 000 euros** | non utilisée | néant |
| | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (18ème résolution) | 11 décembre 2016 | | | |
| Augmenter le capital social par émission de bons de souscription d'actions (BSA), bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes (BSAANE) et/ou des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes remboursables (BSAAR) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de l'associé commandité Société Holding de Gestion et de Location | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2014 (17ème résolution) | 11 juin 2015 | montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme : **320 000 euros** | non utilisée | néant |
| | Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015 (19ème résolution) | 11 décembre 2016 | | | |

### Programme de rachat d'actions

Le Groupe a procédé à des achats et des ventes de ses propres actions par le biais de son contrat de liquidité gérés par un prestataire de services d'investissement (PSI). La synthèse du programme de rachat d'actions est présentée dans le document de référence au paragraphe 18.4 page 70.

### Actions gratuites et stock-options

Néant

### Injonctions ou sanctions pour des pratiques anticoncurrentielles

Néant

### Opérations sur titres réalisées par les dirigeants

À la connaissance de la société, il n'y a eu aucune opération sur titres réalisée en 2015 par les dirigeants et les commandités.

### Détenteurs du capital et répartition des droits de vote

La liste des détenteurs du capital, le pourcentage détenu en actions et en droits de vote, et les franchissements de seuils sont présentés dans le document de référence chapitre 18 page 68.

Il n'existe pas de catégorie d'actions ou de titres non représentatifs du capital.

### Actionnariat des salariés

Néant

**Éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique**

La forme juridique de la société, société en commandite par actions, est généralement considérée protéger la société des offres publiques. En effet, il existe deux catégories d'actionnaires, les commanditaires et les commandités, ces derniers ayant des prérogatives en matière de nomination des Gérants, qui rendent difficile le changement de contrôle.

**Facteurs de risques**

Les principaux risques sont détaillés dans le chapitre 4 « facteurs de risque » du document de référence, notamment les risques de prix, de crédit, de liquidité et de trésorerie ainsi que dans l'annexe des comptes consolidés note 29 page 111.

Les risques de taux, de marché et sur actions et autres instruments financiers sont repris dans le paragraphe 4.4 du document de référence page 32.

# 5. Autres résolutions d'assemblée générale soumises au vote des actionnaires

**Renouvellement des mandats des membres du Conseil de Surveillance (7ème à 10ème résolutions)**

Le Conseil de Surveillance de la société est actuellement composé de 4 membres, à la suite de démission de deux membres. Ceux-ci sont élus pour une année, soit jusqu'à l'Assemblée Générale Ordinaire approuvant les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Il vous est proposé de renouveler pour une durée d'une année, soit jusqu'à l'Assemblée Générale approuvant les comptes de l'exercice 2016, les mandats des 4 membres suivants :

- Monsieur Alexandre WALEWSKI,
- Monsieur Jean-Jacques OGIER,
- Monsieur Jérôme BETHBEZE, et
- Monsieur François SOULET de BRUGIERE.

Étant donné la nécessité de féminiser le conseil, il sera proposé la nomination de deux femmes, dont les noms vous seront communiqués ultérieurement. Vous trouverez une présentation détaillée des 4 membres dont il est proposé leur renouvellement au paragraphe 27.2 section 1.4.7 page 192 du rapport du Président du Conseil de Surveillance.

Il est rappelé que conformément à la loi, les commandités qui sont actionnaires ne peuvent pas prendre part au vote sur le renouvellement ou la nomination des membres du Conseil de Surveillance.

Il est proposé d'attribuer aux membres du Conseil de Surveillance une rémunération de 63 000 euros à titre de jetons de présence.

**Nomination d'un co-commissaire aux comptes titulaire et suppléant (11ème résolution)**

Le mandat du cabinet LNA en qualité de co-commissaire aux comptes venant à expiration avec les comptes de l'exercice 2015, il est proposé de nommer un nouveau co-commissaire aux comptes.

Le cabinet RSM Paris est proposé en tant que titulaire et le cabinet FIDINTEX est proposé en qualité de suppléant.

**Renouvellement de l'autorisation d'un programme de rachat d'actions (12ème résolution)**

Nous vous proposons de renouveler le programme d'autorisation d'achat d'actions de notre société.

Pour rappel, ce programme ne concerne que les actions TOUAX, lesquelles sont admises aux négociations dans le compartiment C du marché réglementé de NYSE Euronext Paris sous le code ISIN n°FR0000033003.

Le précédent programme de rachat d'actions a été autorisé par l'Assemblée Générale Ordinaire du 11 juin 2015 et a fait l'objet d'une information semestrielle à l'AMF. Ce programme avait pour objectif :

- d'assurer l'animation du marché et la liquidité de l'action TOUAX SCA au travers d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers conclu avec un prestataire de services d'investissement ;
- de consentir des options d'achat d'actions et/ou attribuer gratuitement des actions au profit des salariés et des dirigeants de la société et/ou des sociétés du Groupe TOUAX ;
- de consentir la couverture de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution d'actions de la société dans le cadre réglementaire en vigueur ;
- de conserver les actions achetées et les remettre ultérieurement à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe, étant précisé que les actions acquises à cet effet ne peuvent excéder 5 % du capital de la société ;
- de procéder à leur annulation.

Le programme a été mis en œuvre pour effectuer exclusivement des opérations dans le cadre de l'objectif d'animation et de liquidité du marché. Ces opérations d'achats et de ventes ont été réalisées au travers d'un contrat de liquidité conclu le 17 octobre 2005 conforme à la charte de déontologie reconnue par l'AMF avec le prestataire de services d'investissement GILBERT DUPONT.

Au 31 décembre 2015, la société détenait 12 831 de ses propres actions, étant précisé qu'au cours de l'exercice 2015, il a été acheté 94 560 actions et vendu 88 594 actions au titre du contrat de liquidité dont le seul objectif a été d'animer le marché et d'assurer la liquidité du titre TOUAX.

Le tableau de déclaration synthétique se présente de la façon suivante :

| Déclaration par TOUAX SCA des opérations réalisées sur ses propres titres au 29 février 2016 | |
|---|---|
| Pourcentage de capital auto détenu de manière directe et indirecte | 0,14% |
| Nombre d'actions annulées au cours des 24 derniers mois | |
| Nombre de titres détenus en portefeuille | 8 217 |
| Valeur comptable du portefeuille (€) | 69 406,14 |
| Valeur de marché du portefeuille (€) | 73 459,98 |

TOUAX n'a pas utilisé de produits dérivés dans le cadre de son précédent programme de rachat d'actions.

Ce renouvellement de programme s'inscrit dans le cadre des dispositions des articles L.225-209 du Code de commerce et sera soumis le 9 juin 2016 à l'Assemblée Générale des actionnaires.

Notre société souhaite mettre en œuvre ce programme de rachat de ses propres actions avec les mêmes objectifs que ceux adoptés par l'Assemblée Générale du 11 juin 2015.

Dans le cadre de l'objectif d'animation du cours, les actions de la société seront achetées pour le compte de la Société par un prestataire de services d'investissement intervenants dans le cadre d'un contrat de liquidité et conformément à la charte de déontologie reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers.

Ces actions pourront être acquises, cédées, transférées, échangées, en une ou plusieurs fois, par tous moyens, y compris le cas échéant de gré à gré, par cession de blocs ou par utilisation de produits dérivés. Ces opérations pourront être effectuées à tout moment, y compris en période d'offre publique, dans le cadre de la réglementation en vigueur.

Le programme porte sur une possibilité de rachat de 10 % au maximum du capital social dans les conditions suivantes :

• Prix maximum d'achat par action : 30 €

• Montant maximal : 17 651 448 €

• Durée du programme : 18 mois à compter de l'autorisation de l'Assemblée Générale Ordinaire du 9 juin 2016, soit jusqu'au 8 décembre 2017.

**Autorisation à donner au Conseil de Gérance à l'effet d'annuler tout ou partie des actions achetées dans le cadre du dispositif de l'article L. 225-209 du Code de commerce (13ème résolution)**

Il vous est demandé d'autoriser le Conseil de gérance à réduire le capital social, en une ou plusieurs fois, dans la limite d'un montant maximum de 10 % du capital social par périodes de vingt-quatre mois, par l'annulation de tout ou partie des actions propres, acquises dans le cadre du programme d'achat adopté antérieurement, postérieurement ou par la présente assemblée par les actionnaires de la société.

Cette autorisation serait consentie pour une période de 24 mois.

L'annulation d'actions de la Société détenues par cette dernière peut répondre à divers objectifs financiers comme, par exemple, une gestion active du capital, l'optimisation du bilan ou encore la compensation de la dilution résultant d'augmentations de capital.

Le Conseil de la gérance pourrait imputer la différence entre le prix de rachat des actions annulées et leur valeur nominale calculée au moment de leur annulation, sur les primes et réserves disponibles.

Le Conseil de gérance aurait tous pouvoirs pour fixer les conditions et les modalités de cette ou de ces annulations, pour modifier, le cas échéant les statuts de la Société, pour effectuer toutes déclarations, remplir toutes autres formalités, et d'une manière générale faire tout ce qui est nécessaire.

Cette autorisation annulerait et remplacerait celle donnée par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 11 juin 2015, dans sa 21ème résolution, qui n'a fait l'objet d'aucune utilisation.

Nous vous demandons d'approuver les projets de résolution qui sont soumis à votre approbation.

La Défense, le 24 mars 2016

Fabrice et Raphaël WALEWSKI

Les Gérants

## 26.2. RAPPORT SUR LA RESPONSABILITE SOCIALE, ENVIRONNEMENTALE ET SOCIETALE

Les articles L.225-102-1, R.225-105 et R.225-105-1 du Code de commerce obligent le Groupe à publier des informations extra-financières (quantitatives et qualitatives) de nature sociale, environnementale et sociétale dans le rapport de gestion.

Ces dispositions prévoient également la vérification de ces informations par un tiers ayant reçu son accréditation en tant qu'organisme tiers indépendant (OTI). Celles-ci ont été vérifiées par le cabinet de Saint Front. Le rapport de l'organisme tiers indépendant figure au paragraphe 26.3 page 183.

L'ensemble des informations sociales, environnementales et sociétales fait l'objet d'une assurance modérée, étant précisé que concernant les informations qualitatives consolidées que l'OTI a considérées les plus importantes, celui-ci a consulté les sources documentaires et mené des entretiens pour corroborer ces informations et apprécier leur sincérité.

Les informations RSE publiées par le Groupe TOUAX ne figurent pas dans d'autres documents ou supports que le rapport de gestion.

TOUAX fait partie de l'indice Gaïa 2015. Créé en 2008, le Gaïa index est un indice dédié aux valeurs moyennes et portant sur des données extra-financières. Il a pour objectif de déterminer le degré d'implication des sociétés étudiées dans les enjeux de développement durable. Il incite ainsi à ce que leur valorisation soit impactée par la prise en compte d'éléments comme l'Environnement, le Social et la Gouvernance. Toue information complémentaire est donnée sur le site www.gaia-index.com.

# 1. Informations sociales

## 1.1. Emploi

**L'effectif total et la répartition des salariés par sexe, par âge et par zone géographique**

L'effectif du Groupe comprend 885 salariés répartis dans le monde au 31 décembre 2015 contre 796 salariés à la fin 2014. Le Groupe a vu ses effectifs augmenter de 11,56 %.

Sur l'ensemble de l'effectif, 18 % se situe en France, 64 % en Europe (hors France), 11 % en Afrique, 6 % aux Amériques et 1 % en Asie. On constate que les effectifs de salariés situés à l'étranger continuent d'augmenter.

La répartition géographique et par activité de l'effectif au 31 décembre 2015 est la suivante :

| | Conteneurs Maritimes | | Constructions Modulaires | | Barges Fluviales | | Wagons de Fret | | Services centraux | | TOTAL | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 | **2015** | 2014 |
| Europe | 23 | 15 | 611 | 543 | 9 | 13 | 50 | 34 | 34 | 39 | 727 | 644 |
| Asie | 10 | 11 | | | | | | | | | 10 | 7 |
| Afrique | | | 96 | 102 | | | | | | | 96 | 92 |
| Amériques | 8 | 4 | 40 | 31 | 1 | 1 | | | 3 | 3 | 52 | 24 |
| **TOTAL** | **41** | 30 | **747** | 676 | **10** | 14 | **50** | 34 | **37** | 42 | **885** | 796 |

Globalement, les répartitions restent plutôt stables par rapport à 2014 avec une légère augmentation des collaborateurs de moins de 26 ans.

| **Répartition géographique** | **2015** | 2014 |
|---|---|---|
| France | **18%** | 22% |
| Internationale | **82%** | 78% |
| **Répartition par genre** | | |
| Hommes | **77%** | 75% |
| Femmes | **23%** | 25% |
| **Répartition par catégories** | | |
| Managers | **13%** | 14% |
| Employés | **87%** | 86% |
| **Pyramide des âges** | | |
| Moins de 26 ans | **8%** | 4% |
| De 26 à 40 ans | **17%** | 46% |
| De 41 à 50 ans | **44%** | 31% |
| 51 ans et plus | **30%** | 19% |
| **Ancienneté** | | |
| Moins d'un an | **24%** | 24% |
| de 1 à 5 ans | **40%** | 33% |
| de 6 à 10 ans | **23%** | 29% |
| Plus de 10 ans | **13%** | 14% |
| **Type de contrat** | | |
| Nombre de salariés en contrat à durée déterminée (CDD) | **19%** | 18% |
| Nombre de salariés en contrat à durée indéterminée (CDI) | **81%** | 82% |

### Embauches et départs au sein du Groupe

Les embauches et départs en 2015 sont les suivants :

| | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Nombre total de départs durant l'année | **224** | 210 |
| Nombre total d'entrées durant l'année | **313** | 284 |
| Turnover (en %) | **32%** | 27% |

L'activité Wagons de Fret a vu ses effectifs augmenter de 12 nouveaux collaborateurs à la suite à la prise sous gestion d'une flotte de matériels. L'effectif est réparti entre l'Allemagne et le Royaume Uni.

Dans l'activité Barges Fluviales, notre société basée en Roumanie est en procédure de liquidation.

Dans l'activité Constructions Modulaires, le nombre de salariés au sein de la société en République tchèque continue de croître du fait de l'augmentation de sa capacité de production afin de faire face aux commandes.

En France, le Groupe a mis en place une procédure de recrutement, qui s'applique pour tout recrutement (CDI, CDD, intérim et stagiaires) et dont les principaux objectifs sont de :

- Définir avec le maximum de précision les besoins en recrutement (niveau, diplôme, compétences, expériences, etc.) afin de mettre en adéquation le candidat et le poste à pourvoir,
- Valider l'engagement de dépense,
- Clarifier les rôles de chacun des intervenants, les moyens à mettre en œuvre ainsi que le déroulement du recrutement.

Cette procédure commence à être mise en place pour l'international.

Les différentes phases du recrutement au sein de TOUAX sont :

- La définition du besoin,
- La vérification du budget prévisionnel alloué,
- La recherche de candidats,
- La sélection du candidat,
- L'établissement du contrat de travail,
- L'accueil et l'intégration du collaborateur.

### Les rémunérations et leur évolution

Au cours de l'exercice 2015, la masse salariale chargée du Groupe a représenté 35 034 495 euros, contre 33 388 704 euros pour l'exercice précédent.

| Rémunération moyenne en Euros (salaires bruts) | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| **Répartition géographique** | | |
| France | **46 117** | 45 593 |
| Hors France | **23 008** | 22 661 |
| **Répartition par catégories** | | |
| Managers | **67 384** | 66 246 |
| Employés | **21 232** | 24 397 |

La baisse des rémunérations de la catégorie « employé » est principalement due à l'augmentation du nombre d'ouvriers dans l'usine située en République tchèque.

Sur l'ensemble du Groupe, 77,77 % des salariés ont touché une part variable ou des commissions. Dans ce calcul, nous prenons en compte que les salariés ayant perçu une part variable annuelle ou des commissions. Les autres primes ne rentrent pas dans le calcul pour le versement de la part variable.

## 1.2. Organisation du travail

### L'organisation du temps de travail

Au 31 décembre 2015, 1,4 % des salariés du Groupe travaillent à temps partiel.

Le temps de travail s'organise différemment dans les pays. On peut distinguer les entités françaises du reste du monde.

En France, les horaires de travail sont affichés et visibles sur le tableau d'affichage obligatoire. Les horaires de référence au sein de l'unité économique et sociale TOUAX (tel que l'UES est définie au paragraphe 1.3 ci-après) sont les suivants :

- lundi au jeudi : 8 h 45-12 h 00 et 13 h 15-17 h 45 avec 1 h 15 de pause déjeuner,
- vendredi : 8 h 45-12 h 00 et 13 h 15-16 h 15 avec 1 h 15 de pause déjeuner.

Les semaines de travail s'étalent sur 37,25 heures (37 heures et 15 minutes). La différence entre l'horaire de 37 h 15 minutes et l'horaire légal de 35 heures est compensée par l'attribution de jours de Réduction du Temps de Travail (RTT).

En 2015, il y avait 14 jours de RTT pour l'ensemble des collaborateurs de l'UES TOUAX.

Pour nos entités étrangères, la semaine de 40 heures est, en règle générale, la plus répandue. Chaque filiale dispose d'une autonomie et d'une souplesse pour fixer ses horaires de référence en fonction de ses contraintes et de la culture propre à chaque pays et pour certains pays ces règles sont mentionnées sur le règlement intérieur signé en partenariat avec les représentants du personnel. Pour le reste, cela est indiqué sur les contrats de travail.

**L'absentéisme**

Le taux d'absentéisme global du Groupe TOUAX a été de 5,1 % en 2015 représentant au total 9 078 jours d'absences. Le tableau suivant détaille les jours d'absences par motif :

| Détail des absences par motif | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Maladie | **6 817** | 5 237 |
| Accident du travail (incluant les accidents de trajets) | **923** | 791 |
| Absences autorisées (hors congés, enfants malades) | **1 209** | 1 191 |
| Absences non-autorisées | **129** | 248 |

*jours*

## 1.3. Relations sociales

**L'organisation du dialogue social, notamment les procédures d'information et de consultation du personnel et de négociation avec celui-ci**

› L'organisation du dialogue social en France

L'unité économique et sociale (UES) comprenant les sociétés TOUAX Corporate, TOUAX Solutions Modulaires, TOUAX Container Services et TOUAX River Barges a été créée en 2007 et modifiée en 2014. Les élections concernant le comité d'entreprise de l'unité économique et sociale sont organisées tous les 4 ans. Les élections des membres du comité d'entreprise de l'UES ont été effectuées en 2015.

Les membres élus exercent les attributions du comité d'entreprise et des délégués du personnel. Cette délégation unique du personnel (DUP) est possible au sein de l'unité économique et sociale car l'effectif est inférieur à 199 salariés.

Les représentants du personnel sont informés et consultés, ponctuellement et périodiquement (selon un calendrier prévisionnel) notamment sur l'organisation et la marche de l'entreprise, les effectifs, la durée du travail, la formation.

Un procès-verbal est établi à l'issue de chaque comité d'entreprise et communiqué à l'ensemble du personnel de l'unité économique et sociale.

Ces délégués assistent à des comités d'entreprise avec la direction générale. Les principaux sujets traités concernent les problèmes sociaux de l'entreprise, telle que la mutuelle ou l'organisation du temps de travail.

› L'organisation du dialogue social dans nos entités étrangères

Il n'existe pas à proprement parler d'organisation aussi structurée du dialogue social à l'étranger tel que nous pouvons le connaître en France, particulièrement à cause du droit du travail local qui ne contraint pas les sociétés à mettre en place de structures particulières.

Notre entité Touax Maroc se distingue néanmoins des autres entités étrangères. Elle possède 4 délégués du personnel élus par l'ensemble des collaborateurs. Des élections sont organisées tous les 6 ans, supervisées par la direction générale et l'inspection du travail.

En règle générale, le dialogue social se constitue lors des réunions individuelles et/ou collectives entre le personnel et le management.

**Le bilan des accords collectifs**

En 2015, aucun accord collectif n'a été signé par les entités françaises et étrangères de TOUAX.

## 1.4. Santé et sécurité

**Les conditions de santé et de sécurité au travail**

› Les conditions de santé et de sécurité au travail en France

L'UES TOUAX a mis en place un Comité d'Hygiène et de Sécurité (CHSCT) en décembre 2011. Les membres du CHSCT sont désignés tous les 2 ans par les membres titulaires du comité d'établissement et les délégués du personnel titulaires. Les membres ont bénéficié d'une formation spécifique relative à ces sujets. Le CHSCT est présidé par le Directeur des Ressources Humaines. La désignation des membres du CHSCT a été réalisée en 2015.

Le CHSCT est réuni une fois par trimestre (ou plus en cas de demande exceptionnelle ou d'accident grave) sur convocation de son Président qui établit l'ordre du jour avec le secrétaire du CHSCT.

Le CHSCT a pour mission de contribuer à la protection de la santé physique et mentale et de la sécurité des travailleurs ainsi qu'à l'amélioration des conditions de travail. Il peut proposer des actions de prévention et recourir à l'assistance d'un expert dans certaines circonstances. Il faut noter qu'au siège social des entités françaises, toutes situées Tour Franklin, le médecin du travail, le chef de la sécurité de la Tour Franklin, l'Inspecteur du travail et le représentant de la Caisse Régionale d'Assurance Maladie (CRAMIF) sont invités à ces réunions.

Le Groupe TOUAX en France remplit ses obligations légales en matière de santé et de sécurité au travail, par exemple :

- En mettant à jour le document unique ;
- En planifiant les visites médicales des collaborateurs ;
- En organisant la formation à la sécurité selon la nature des métiers (exemple : Certificat d'Aptitude à la Conduite en Sécurité pour les conducteurs d'engins de manutention) ;
- En utilisant les équipements de protection individuelle dans les agences (gants, lunette de protection, chaussure de sécurité, etc.).

Au-delà de ses obligations légales, le Groupe poursuit depuis plusieurs années des actions concernant les secours d'urgence en formant certains collaborateurs au titre de sauveteur secouriste au travail. Cette formation permet l'apprentissage de l'utilisation d'appareils défibrillateurs par l'intermédiaire de la Croix-Rouge Française.

➢ Les conditions de santé et de sécurité au travail à l'étranger

La taille des structures et l'activité des entités vont souvent déterminer le degré d'exigence en matière de santé et sécurité au travail. Ainsi, les entités industrielles du Groupe dans l'activité Constructions Modulaires situées au Maroc et en République tchèque auront des exigences plus importantes que d'autres entités.

En 2015, notre entité marocaine a amélioré les conditions de santé et de sécurité au travail suite à la mise en place de nouvelles procédures comme :

- Sensibilisation des ouvriers par le médecin du travail sur les gestes et postures au travail ;
- Equiper tous les ouvriers de protections individuelles de manière systématique ;
- Former des ouvriers secouristes (11) et les équiper de trousses de secours ;
- Equiper une infirmerie ;
- Sécuriser le déplacement des ouvriers et des véhicules avec un marquage au sol.

En République tchèque, la société organise une fois par an une formation sécurité d'une demi-journée pour l'ensemble de son personnel. On peut également signaler des formations relatives à la sécurité incendie et à la protection contre les substances néfastes et dangereuses pour la santé.

En Allemagne et en Pologne, nos sociétés font appel à des consultants externes pour veiller à la bonne application des règles locales en matière de santé et sécurité au travail (installations de premier secours, port des équipements de protection individuelle, etc.).

**Le bilan des accords signés avec les organisations syndicales ou les représentants du personnel en matière de santé et de sécurité au travail**

➢ Le bilan des accords signés en France et à l'étranger

Aucun accord en matière de santé et de sécurité au travail n'a été signé par TOUAX en France et ses entités étrangères en 2015.

**Les accidents du travail, notamment leur fréquence et leur gravité, ainsi que les maladies professionnelles**

| Détail des absences par motif | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Nombre d'accidents de travail (avec arrêt de travail) | **32** | 36 |
| Taux de fréquence des accidents du travail | **25,73** | 29,79 |
| Nombre de jours ouvrés d'arrêt consécutif aux accidents de travail | **923** | 791 |
| Taux de gravité des accidents du travail | **0,74** | 0,65 |
| Nombre d'accidents de travail mortels | | |
| Nombre de maladies professionnelles déclarées pendant l'année | | |

Le nombre d'accidents du travail a baissé grâce au renforcement des conditions de sécurité et de santé au travail en 2015.

## 1.5. Formation

**Les politiques mises en œuvre en matière de formation**

➢ Les politiques mises en œuvre en France

Une campagne de communication a été effectuée fin novembre 2015 sur l'entretien de mi-parcours. De plus, pour répondre à la nouvelle législation en vigueur en France, l'entretien de formation a été remplacé par « l'entretien professionnel » qui est une rencontre entre le collaborateur et son manager consacré aux perspectives d'évolution professionnelle, notamment en termes de qualifications et d'emploi. Cet entretien ne porte pas sur l'évaluation du travail du salarié.

➢ Les politiques mises en œuvre à l'étranger

De manière générale, il n'y a pas de politique commune en matière de formation. Chaque entité a une autonomie propre dans la gestion de son budget formation. On recense principalement les deux axes suivants :

- les formations obligatoires imposées par la réglementation locale notamment au niveau de la sécurité au poste de travail,
- les formations visant à développer les compétences des salariés et validées par le management local lors d'entretien entre le collaborateur et sa hiérarchie.

Au Maroc, nos sociétés se distinguent à travers un processus de ressources humaines plus formalisé que les autres entités étrangères. En effet, un plan de formation annuel prévoyant le développement des compétences est établi dès le mois de janvier et déposé auprès de l'office de la formation au plus tard le 30 avril de chaque année.

En Irlande, aux États-Unis, à Singapour et à Hong Kong, un plan de formation a été initié en 2014 et a continué en 2015 afin de former une partie de nos collaborateurs. De plus, le Groupe TOUAX a la volonté de mettre en place et de piloter une politique de formation Groupe en collectant des données et afin d'en établir une consolidation.

**Le nombre total d'heures de formation**

En 2015, le Groupe TOUAX a consacré 151 305 euros pour des actions de formation au niveau mondial, représentant 7 312 heures de formation. Le Groupe a formé 523 collaborateurs durant l'année soit 64 % de l'effectif moyen durant l'année. Au Maroc les collaborateurs ont été formés dans différents domaines tels que la sécurité, le commerce, les systèmes d'informations et les langues, tout comme en République tchèque.

## 1.6. Égalité de traitement

**Les mesures prises en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes**

Sur l'ensemble des effectifs du Groupe au 31 décembre 2015, on compte 23 % de femmes. Parmi la population des managers on compte 16 % de femmes. À noter que sur l'exercice 2015, le Groupe TOUAX s'est efforcé à recruter davantage de femmes sur l'ensemble de ses entités.

**Les mesures prises en faveur de l'emploi et de l'insertion des personnes handicapées**

En France, le nombre de travailleurs handicapés (proratisé en nombre de jours de présence) est passé de 1 en 2014 à 1,56 en 2015.

Le Groupe favorise l'accueil de travailleurs handicapés grâce à des partenariats avec des agences de recrutements spécialisées dans le placement des travailleurs handicapés mais aussi dans l'achat de certaines fournitures ou prestations via des E.S.A.T. (Etablissement et service d'aide par le travail).

Le Groupe continue de verser le montant de sa taxe d'apprentissage à des écoles spécialisées dans le Handicap et continue de se mobiliser afin de favoriser autant que possible l'intégration des personnes handicapées. En effet, depuis 2007 en France, TOUAX fait le choix de verser la plus grande partie de la taxe d'apprentissage à des centres de formation spécialisés dans l'insertion professionnelle des handicapés à savoir : École IMG Leonce Malecot Saint-Cloud, Institut des métiers Clermont-Ferrand, INJA Paris, Impro Morphange, Institut Andre Beule Nogent Le Rotrou, IME l'Espoir l'Isle Adam.

**La politique de lutte contre les discriminations**

L'ensemble des sociétés du Groupe TOUAX respecte les réglementations locales en matière de discrimination et agit en accord avec la loi.

Dès 2011, le Groupe a mis en place une charte éthique, laquelle a été transmise à tous les salariés français, traduite et diffusée à l'ensemble des entités étrangères. Cette charte consacre un chapitre à la question du « respect des collaborateurs & relations sociales ».

Il est stipulé que chaque collaborateur doit « *renoncer à pratiquer toute discrimination en particulier basée sur le sexe, le handicap, la situation familiale, les préférences sexuelles, l'âge, les opinions politiques, les convictions religieuses, l'activité syndicale et les origines raciales… »*. Il est également prévu que *« ces engagements s'appliquent au moment de l'embauche mais également lors de toutes décisions relatives à la formation, la promotion, le maintien dans l'emploi et les conditions de travail* ».

Cette charte permet de sensibiliser les salariés sur les pratiques discriminatoires et de prévenir autant que possible ce genre d'agissements. Notons que le Groupe, de par son caractère international, accueille de nombreuses cultures et nationalités différentes au sein des différentes entités françaises.

## 1.7. Promotion et respect des conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail

**Respect de la liberté d'association et du droit de négociation collective**

La liberté d'association et le droit de négociation collective sont des principes respectés au sein du Groupe TOUAX

D'autre part, la charte éthique précise que chaque collaborateur doit « *renoncer à pratiquer toute discrimination basée sur l'activité syndicale* » et que « *ces engagements s'appliquent au moment de l'embauche mais également lors de toutes décisions relatives à la formation, la promotion, le maintien dans l'emploi et les conditions de travail* ».

**L'élimination des discriminations en matière d'emploi et de profession**

La charte éthique prévoit un chapitre sur la politique de lutte contre les discriminations.

**L'élimination du travail forcé ou obligatoire et l'abolition effective du travail des enfants**

La charte éthique ne prévoit pas expressément ce point mais traite du choix et du traitement équitable des fournisseurs. Chaque collaborateur doit « *être extrêmement vigilant envers les fournisseurs qui ne respectent pas l'éthique du Groupe, les lois du travail en vigueur dans les pays concernés, les consignes de sécurité, d'hygiène et de protection de l'environnement* ».

Le Groupe TOUAX sensibilise les collaborateurs au choix éthique des fournisseurs.

## 1.8. Annexe des informations sociales

### Note méthodologique

- Note sur le calcul des effectifs

Il s'agit de tous les collaborateurs ayant un contrat de travail avec le Groupe TOUAX au 31 décembre 2015 que ce dernier soit à durée déterminée ou indéterminée. Ainsi, sont inclus également les collaborateurs ayant leur contrat de travail suspendu (congés payés, maladie, congés maternité, congés parentaux, congé sabbatique, congé individuel de formation, etc.), les apprentis qui reçoivent un bulletin de salaire. Les expatriés sont quant à eux comptabilisés dans les effectifs de la société où la mission est exécutée sur la base du contrat local. Les intérimaires tout comme les stagiaires sont strictement exclus du calcul des effectifs.

- Périmètre Groupe retenu

Le périmètre de consolidation des informations sociales couvre l'ensemble des entités consolidées du Groupe TOUAX employant du personnel. Il s'agit des entités suivantes :

| ACTIVITE | SOCIETES |
|---|---|
| **Conteneurs Maritimes** | Touax Container Services |
| | Gold Container Corp. |
| | Touax Container Leasing Pte Ltd |
| **Constructions Modulaires** | Touax Industrie Modulaire Algérie |
| | Touax NV |
| | Touax BV |
| | Touax Espana SA |
| | Touax do Brasil |
| | Touax Solutions Modulaires |
| | SIKO Containerhandel Gmbh |
| | Touax Sp. zo.o |
| | Touax Modular Building USA Llc |
| | Touax Maroc et Ramco |
| | Touax s.r.o |
| **Barges Fluviales** | Touax River Barges |
| | Eurobulk Transport Maatschappij BV |
| | Touax Hydrovia Corp. |
| **Wagons de Fret** | Touax Corporate |
| | Touax Rail Limited |
| **Services Centraux** | Touax Corporate |
| | Touax UK Ltd |
| | Touax Corp |

Le périmètre des indicateurs sociaux publiés correspond donc à l'ensemble de l'effectif du Groupe TOUAX. Ce périmètre est revu et mis à jour après chaque opération de croissance interne ou externe communiquée par la direction.

Pour certains indicateurs, la donnée n'était pas disponible pour toutes les filiales. Le périmètre de chaque indicateur est précisé dans le paragraphe ci-après « Taux de couverture des indicateurs publiés ».

- Note sur la notion de catégorie « manager » et « employé »

Nous avons choisi d'introduire une répartition entre manager et employé pour l'ensemble du Groupe.

Selon la définition retenue, un manager est celui qui encadre au moins deux personnes, que ce soit pour les filiales étrangères ou pour les filiales françaises.

- Note sur le calcul de l'ancienneté

L'ancienneté se calcule à partir du premier contrat signé par le collaborateur avec une société appartenant au Groupe TOUAX et ne prend pas en compte les mouvements au sein du Groupe.

- Note sur le calcul du « turnover »

Il s'agit du nombre total de départs durant l'année + le nombre total d'entrées durant l'année divisé par 2 et divisé par l'effectif moyen durant l'année. L'effectif moyen se calcule en divisant par 2 la somme de l'effectif en début d'année et de l'effectif en fin d'année.

- Note sur le calcul des absences

Les données sont toutes ramenées à l'heure puis ce chiffre est ensuite ramené à une journée de 7 heures.

- Note sur le calcul du taux d'absentéisme

L'indicateur se calcule en divisant le nombre total de jours ouvrés d'absences (hors congés payés), durant l'année par le nombre de jours travaillés durant l'année.

**Taux de couverture des indicateurs publiés**

Le Groupe a retenu un périmètre sur lequel les indicateurs ont été publiés.

Le taux de couverture est le rapport pour chaque indicateur entre le périmètre effectivement collecté et le périmètre Groupe retenu. Ce taux se calcule par rapport à l'effectif Groupe total de fin d'année.

TOUAX s'engage à faire progresser autant que possible son taux de couverture année après année. À l'exception de ce qui est mentionné dans le tableau ci-dessous, les indicateurs publiés couvrent 100 % du périmètre Groupe.

| Indicateurs | Taux de couverture en 2015 | Taux de couverture en 2014 | Filiales dont la donnée source n'a pu être collectée en 2015 | Rappel filiales exclues |
|---|---|---|---|---|
| Absentéisme (maladies, maladies professionnelles, accident du travail, accident du trajet, enfant malades, absences autorisées hors congés, absences non autorisées) | **100,00%** | 100,00% | | |
| Nombre d'accidents avec arrêt et taux de fréquence, nombre de jours d'arrêt et taux de gravité | **100,00%** | 100,00% | | |
| Dépenses totales en action de formation durant l'année (en euro)<br>Nombre d'heures de formation dispensées durant l'année | **100,00%** | 64,00% | | |
| Nombre de salariés formés pendant l'année et ratio | **100,00%** | 44,55% | | |

# 2. Informations environnementales

## 2.1. Politique générale en matière environnementale

**L'organisation de la société pour prendre en compte les questions environnementales et, le cas échéant, les démarches d'évaluation ou de certification en matière d'environnement**

La charte éthique de TOUAX met en avant dans son chapitre 2.5 la « responsabilité vis-à-vis de l'environnement » et sensibilise chaque collaborateur. Celui-ci doit veiller à :

- contribuer aux initiatives environnementales de TOUAX,
- réfléchir à améliorer les comportements, dans tous les domaines d'activité qui ont un impact sur l'environnement, de sorte à le minimiser chaque fois que possible (nombre de déplacements, économie d'énergie, économie d'eau et réduction des déchets), et
- porter immédiatement à la connaissance de sa hiérarchie tout déversement ou émission inhabituels dans les sols, l'eau ou l'air.

Chaque activité du Groupe connaît des enjeux environnementaux relativement différents, que nous présenterons séparément.

**Conteneurs Maritimes**

Les conteneurs maritimes peuvent être chargés et transportés sur des navires exclusivement prévus à cet effet appelés porte-conteneurs. La majorité des porte-conteneurs actuels transportent entre 500 et 3 000 conteneurs EVP (Équivalent vingt pieds ou TEU). Même si l'activité ne fait que mettre à disposition des conteneurs à ses clients, elle contribue indirectement au développement durable en favorisant le transport doux de marchandises qui émet moins de grammes de CO2 par tonnes de marchandises transportées au kilomètre.

En moyenne, un conteneur représentatif de la flotte du Groupe se compose à 77 % d'acier, à 14 % de bois et à 9 % de produits divers (peinture, joints, etc.). L'activité n'a pas de contraintes liées au recyclage des matériaux car le conteneur est vendu avant la fin de son cycle de vie. Le recyclage d'un conteneur en fin de vie est néanmoins facile au regard de la grande quantité d'acier le composant. Par ailleurs, l'activité soutient la recherche de solutions techniques (à travers l'organisation professionnelle IICL) pour le développement de composants respectueux de l'environnement entrant dans la fabrication des conteneurs (par exemple, mélange bois et acier pour le plancher visant à le renforcer mais aussi en vue de diminuer la consommation de bois).

**Constructions Modulaires**

La division Constructions Modulaires s'efforce de développer des produits et procédés toujours plus respectueux de l'environnement et surtout de minimiser les consommations énergétiques des bâtiments qu'elle assemble.

Le procédé d'assemblage des modules sur le site des clients est un procédé en filière sèche, ne consommant pas d'eau sur chantier, ne polluant pas les terrains, et limitant toutes les nuisances de la construction traditionnelle.

Contrairement à la construction traditionnelle, les modules sont des solutions que l'on peut facilement et rapidement démonter d'un site à un autre pour un impact moindre sur l'environnement.

L'entité tchèque se distingue en ayant obtenu, en septembre 2011, la certification environnementale ISO 14001, valide pour une durée de 3 ans. Celle-ci a été renouvelée en février 2014 jusqu'en février 2017.

Concernant notre entité marocaine, les processus environnement sont toujours en cours de réévaluation.

- **Barges Fluviales**

L'activité Barges Fluviales utilise des voies de transport existantes et naturelles. Il s'agit d'une activité peu polluante et sûre. Une barge peut transporter beaucoup plus de marchandises qu'un camion ou un wagon. À titre d'exemple, un convoi de 12 barges transporte en moyenne l'équivalent de 1 100 camions. Cette activité contribue favorablement au développement durable en rejetant relativement moins d'émissions de gaz que les autres moyens de transport de marchandises plus classiques comme le transport routier, d'après une étude comparative des émissions unitaires de CO2 des modes de transport de marchandises de l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie.

Il est à noter que la police générale d'assurance de la flotte européenne couvre les risques de pollution. Les contrats imposent aux locataires de respecter les règles de navigation et mentionnent expressément l'interdiction de transporter des produits et déchets radioactifs.

- **Wagons de Fret**

L'activité Wagons de Fret contribue au développement durable à travers son mode de transport doux à l'instar des divisions Barges Fluviales et Conteneurs Maritimes. En France, selon une étude de l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie, le transport ferroviaire de marchandises est le mode de transport le moins émetteur avec 5,75 grammes de CO2 émis par tonnes de marchandises transportées au kilomètre. Suivent ensuite le transport par voie d'eau (applicable aux barges fluviales) avec 37,68 grammes puis le transport routier avec 133,11 grammes.

TOUAX Rail Ltd, au sein d'associations professionnelles, participe à la mise en valeur et à la défense du transport ferroviaire de fret auprès des organisations gouvernementales et européennes. L'activité promeut le transport ferroviaire combiné et participe par conséquent directement au développement durable et à la qualité de l'environnement au niveau européen.

La division est également certifiée ECM (Entité en Charge de la Maintenance) depuis décembre 2011, cette certification a été renouvelée en décembre 2014. Certains ateliers partenaires auxquels la maintenance de la flotte de wagons est sous-traitée sont certifiés ISO 14001 mais cette certification n'est pas une exigence du secteur professionnel ferroviaire. En outre, les ateliers de maintenance de wagons et les constructeurs de wagons répondent aux normes environnementales applicables dans leurs pays.

**Les actions de formation et d'information des salariés menées en matière de protection de l'environnement**

Le Groupe TOUAX en 2015 a fait suivre à certains de ses collaborateurs de l'activité Constructions Modulaires des formations. Au Pays-Bas, 104 heures de formation ont été dispensées et en Pologne, 12 heures d'information ont été données aux salariés sur des sujets environnementaux.

Enfin, la certification ISO 14001 obtenue par l'entité tchèque a permis la réalisation de documents et de vidéos sur le management environnemental. Périodiquement, des vidéos d'information sont présentées aux salariés.

**Les moyens consacrés à la prévention des risques environnementaux et des pollutions**

En 2015, seule la division Constructions Modulaires à travers sa filiale tchèque a consacré 39 766 euros pour la prévention des risques environnementaux et des pollutions. Cette somme a été utilisée de la manière suivante :

- Élimination écologique des déchets (90 %), et
- Protection de l'eau (10 %).

**Le montant des provisions et garanties pour risques en matière d'environnement, sous réserve que cette information ne soit pas de nature à causer un préjudice sérieux à la société dans un litige en cours**

En 2015, il n'y avait pas de provisions et garanties pour risques en matière d'environnement au sein du Groupe TOUAX. En effet, les risques environnementaux susceptibles d'avoir un impact sur le patrimoine ou sur les résultats de la société ne sont pas significatifs, le Groupe exerçant principalement une activité de services.

## 2.2. Pollution et gestion de déchets

**Les mesures de prévention, de réduction ou de réparation de rejets dans l'air, l'eau et le sol affectant gravement l'environnement**

Le Groupe optimise la gestion de son parc de véhicules et en conséquence favorise le respect de l'environnement en réduisant les émanations de carbone dans l'atmosphère. Les moyens mis en place sont, notamment :

- Le contrôle régulier des véhicules de transport routier, chariots élévateurs, pousseurs,
- La sous-traitance des transports à des sociétés spécialisées, et/ou
- La rationalisation des transports livraison/restitution afin de limiter les déplacements inutiles.

D'une façon générale, le maintien en bon état des actifs du Groupe contribue au respect de l'environnement.

- **Conteneurs Maritimes et Wagons de Fret**

Il n'existe pas de politique associée aux rejets au sein de ces activités qui ne présente aucun risque particulier en la matière, TOUAX n'étant pas un fabriquant de conteneurs ni de wagons de fret.

TOUAX, pour son activité Wagons de Fret, a anticipé l'évolution de la norme européenne en matière de réduction des déchets à même d'endommager les sols par le choix d'équiper ses wagons neufs européens avec un type de semelles moins polluant. Des semelles en matière composite ont remplacé les semelles en fonte.

Par ailleurs, TOUAX Rail veille au maintien en bon état de ses matériels par des révisions périodiques grâce à la trentaine d'ateliers de maintenance certifiés pour les règles de maintenance TOUAX. La révision porte sur chaque wagon en entier. Chaque wagon comporte ordinairement entre 2 et 6 essieux, sachant qu'un essieu est composé d'un axe central et de deux roues à chaque extrémité. Le traitement des wagons dans les ateliers de maintenance se distingue par deux flux distincts :

- un flux pour les essieux, et
- un flux pour les wagons.

Les wagons sont révisés tous les 3 ans environ dans les ateliers. En 2015, 1 196 wagons environ l'ont été.

- **Constructions Modulaires**

L'activité ne produit pas d'émissions polluantes de manière significative. Néanmoins des investissements ont été réalisés au niveau de l'unité d'assemblage tchèque afin de limiter davantage les émissions identifiées.

L'usine tchèque a réalisé en août 2011 un investissement dans sa cabine de peinture de modules en mettant en place un incinérateur de composés organiques volatils.

De même, l'entité française avait investi dans des équipements contribuant à la réduction des rejets de composés organiques volatils dans l'air, à savoir un système de mise en peinture à haut extrait sec (30 % de solvant) et dans une application électrostatique augmentant le taux de transfert de 20 %. Elle a conservé ces équipements.

- **Barges Fluviales**

Chaque unité (motorisée ou non) répond aux normes d'enregistrements (immatriculation, pavillon, jaugeage) et de sécurité propre à chaque bassin fluvial. L'enregistrement se fait auprès de l'administration fluviale qui délivre des certificats d'immatriculation et de navigation. Ces certificats sont délivrés après contrôle(s) par une société agréée et renouvelés à intervalle régulier, en général tous les 5 ans, avec un contrôle intermédiaire effectué tous les deux ans et demi. L'obtention du renouvellement nécessite éventuellement une mise au sec pour inspection et des travaux de remise en état.

Tous les bateaux sont par conséquent suivis et maintenus en état afin de répondre aux normes environnementales et de sécurité sur leur bassin respectif. En cas de nécessité par exemple en cas de fuite de fuel, les eaux sales de la salle des machines du bateau sont pompées par un camion ou bateau-citerne puis sont acheminées vers une station d'épuration qui les retraite.

**Les mesures de prévention, de recyclage et d'élimination des déchets**

- **Conteneurs Maritimes**

La durée de vie d'un conteneur maritime est de 15 ans et celle des conteneurs de stockage varie entre 20 et 40 ans.

Au terme du cycle de vie, les conteneurs utilisés sont vendus sur le marché secondaire pour de multiples usages (transport, stockage, transformation, pièces détachées). Ces derniers ne sont par conséquent jamais mis au rebus par le Groupe TOUAX.

L'activité cherche à renouveler autant que possible sa flotte avec des conteneurs de plus en plus respectueux de l'environnement. La division utilise désormais pour ses conteneurs des joints à base de solvant à l'eau au lieu de joints en silicone contenant des produits chimiques et des sols en bambous au lieu de bois.

- **Constructions Modulaires**

La durée de vie d'un module est d'environ 20 ans. En règle générale, les modules du parc locatif sont reconfigurés à la fin de leur utilisation pour un client donné. Les opérations de reconfiguration visent à prolonger la durée de vie du produit en gardant la structure d'acier et en habillant le module de composants neufs comme les panneaux, en fonction des besoins et demandes des clients.

Lorsque les modules ne peuvent être reconfigurés, les agences démontent les différents éléments du module et effectuent un tri. Pour les modules en fin de vie non reconfigurables et invendables, les éléments sont triés puis collectés par des professionnels du recyclage. En 2015, il a été procédé à la destruction de 88 modules par une entreprise spécialisée dans le recyclage.

Lors du processus de fabrication des modules, les sites industriels de l'activité modulaire produisent des déchets. L'usine tchèque en a produit au total 775,61 tonnes en 2015 se décomposant de la manière suivante :

| *(en tonnes)* | Usine tchèque |
|---|---|
| Ferraille | 319,44 |
| Carton recyclé | 10,64 |
| Bois recyclé | |
| Plastique recyclé | 43,57 |
| Déchets industriels banaux | 353,62 |
| Aérosol (déchets dangereux) | |
| Peinture et diluant (déchets dangereux) | 48,34 |
| **TOTAL** | **775,61** |

- **Barges Fluviales**

La durée de vie réelle d'une barge est de 30 à 50 ans même si cette dernière s'amortit sur une durée économique de 30 ans.

Au terme du cycle de vie, les barges sont nettoyées, démantelées et déchirées (c'est-à-dire mises en pièces) par des sociétés agréées. L'acier (ferraille) est revendu et réutilisé. Une attestation de déchirage est fournie par le prestataire et permet d'obtenir de l'administration fluviale un certificat de déchirage et de radiation.

Ainsi, en fin de vie, les barges ne sont jamais abandonnées ou mises à la décharge mais sont toujours démantelées et recyclées comme décrit ci-dessus. En 2015, aucune barge n'a été envoyée pour recyclage.

- **Wagons de Fret**

La durée de vie d'un wagon varie entre 30 et 50 ans. Au terme du cycle de vie, les wagons ne sont jamais envoyés à la décharge. En effet, tous les wagons qui ne sont plus exploités sont soit vendus, soit ferraillés (processus similaire au processus de recyclage des barges).

Un wagon se constitue à :

- 99,5 % de métaux recyclables, et
- 0,5 % de pièces détachées (joints d'étanchéité en caoutchouc au niveau du système de freinage, tampon en caoutchouc au niveau des organes de choc et de traction) et de déchets liquides (graisse au niveau des essieux).

La graisse est nettoyée des essieux avec des détergents dans les ateliers de maintenance puis le tout est recyclé conformément à la réglementation locale de l'atelier.

Après récupération des pièces détachées réutilisables, tous les wagons ferraillés sont recyclés. En 2015, 55 wagons ont été ainsi ferraillés.

**La prise en compte des nuisances sonores et de toute autre forme de pollution spécifique à une activité**

Les activités du Groupe ont l'avantage de dégager très peu de nuisances sonores. Des analyses ont été menées sur les sites industriels du Groupe (potentiellement les plus exposés) pour déterminer le degré de ces nuisances.

En République tchèque, TOUAX a fait réaliser en 2013 une étude du niveau sonore de son site. Le résultat a déterminé pour l'unité de soudure et de peinture un niveau sonore supérieur aux valeurs d'expositions tolérées. Des actions correctrices ont immédiatement eu lieu en imposant le port de bouchons d'oreille. Concernant l'unité de production et d'assemblage, l'étude a relevé des valeurs conformes dans son ensemble, néanmoins TOUAX a mis à disposition des personnels des bouchons en cas de besoin.

En 2015, aucune plainte n'a été enregistrée pour nos 2 sites industriels.

En ce qui concerne l'activité Wagons de Fret, le Groupe fait fabriquer depuis 2010 des wagons équipés de semelles de frein composites permettant la réduction du niveau sonore de sorte à respecter les normes européennes pour lutter contre le bruit émis par les systèmes ferroviaires.

## 2.3. Utilisation durable des ressources

**La consommation d'eau et l'approvisionnement en eau en fonction des contraintes locales**

De par leur nature, les activités du Groupe TOUAX sont peu consommatrices d'eau. La consommation correspond essentiellement à l'utilisation quotidienne des bureaux pour les activités de services, tandis que les deux sites d'assemblage de constructions modulaires n'utilisent pas d'eau dans le processus de fabrication des modules. De par la diversité des emplacements du Groupe, cette information n'est pas communiquée.

**La consommation de matières premières et les mesures prises pour améliorer l'efficacité dans leur utilisation**

**Conteneurs Maritimes**

| | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Nombre de conteneurs neufs achetés (en EVP*) | 25 100 | 16 730 |
| Nombre de conteneurs vendus (en EVP*) | 72 760 | 29 130 |
| Flotte de conteneurs sous gestion au 31 décembre (en EVP*) | 585 237 | 627 108 |
| Equivalent acier des conteneurs neufs achetés (en tonnes) | 38 290 | 25 365 |
| Quantité de bois constituant les planchers des conteneurs neuf achetés (en tonnes) | 6 837 | 4 529 |

*EVP : Equivalent Vingt Pieds/TEU

**Constructions Modulaires**

| | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Nombre de modules fabriqués par nos usines | 3 926 | 3 985 |
| Nombre de modules vendus | 4 330 | 3 408 |
| Flotte de modules sous gestion au 31 décembre | 47 946 | 50 482 |
| Equivalent acier des modules fabriqués (en tonnes) | 4 688 | 3 919 |

**Barges Fluviales**

| | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Nombre de barges neuves achetées (hors bateaux de servitude et pousseurs) | | |
| Nombre de barges vendues (hors bateaux de servitude et pousseurs) | 2 | 22 |
| Flotte de bateaux sous gestion au 31 décembre | 134 | 127 |
| Equivalent acier des barges neuves achetées en tonnes (hors bateaux de servitude et pousseurs) | | |

**Wagons de Fret**

| | 2015 | 2014 |
|---|---|---|
| Nombre de wagons neufs achetés | 364 | 30 |
| Nombre de wagons vendus | 552 | 510 |
| Flotte de wagons sous gestion au 31 décembre | 9 500 | 7 349 |
| Equivalent acier des wagons neufs achetés (en tonnes) | 6 075 | 478 |

**La consommation d'énergie, les mesures prises pour améliorer l'efficacité énergétique et le recours aux énergies renouvelables**

En France, la Réglementation Thermique 2012 a pour but de réduire les consommations énergétiques des bâtiments neufs en fixant une limite maximale à la consommation pour le chauffage, la ventilation, la climatisation, la production d'eau chaude sanitaire et l'éclairage. Dans les autres pays d'Europe où nous sommes situés, des réglementations similaires peuvent être applicables.

La division Constructions Modulaires, éligible à ces évolutions réglementaires, s'est mobilisée afin de satisfaire à ces exigences.

La consommation de carburants de nos 2 sites d'assemblage de constructions modulaires liée à la logistique (chariots élévateurs) a été de 34 949 litres en 2015.

La consommation énergétique en 2015 de ces mêmes sites a été la suivante :

| | Entité tchèque | Entité marocaine | Total sites industriels |
|---|---|---|---|
| Consommation d'électricité en GWh | 1,09 | 0,34 | **1,43** |
| Consommation de gaz en GWh | 2,19 | 0,03 | **2,22** |
| **Total consommation 2015 en GWh** | **3,28** | **0,41** | **3,69** |

**L'utilisation des sols**

Au regard des enjeux de nos différentes activités, l'information sur l'utilisation des sols n'est pas pertinente.

## 2.4. Changement climatique

**Les rejets de gaz à effet de serre**

Les différentes activités du Groupe sont peu polluantes et émettent très peu de gaz à effet de serre du fait que le Groupe exerce principalement une activité de loueur. Les problèmes de rejets peuvent se poser au niveau de nos parties prenantes telles que :

- nos clients qui sont amenés à transporter des marchandises via les barges, les conteneurs et les wagons que nous mettons à leur disposition, et
- nos fournisseurs qui construisent nos produits et qui au cours du processus de transformation peuvent rejeter des émissions de gaz à effet de serre.

TOUAX, pour ses activités Conteneurs Maritimes, Wagons de Fret et Barges Fluviales, contribue à développer les transports alternatifs à la route. Un calculateur a été mis en place pour mesurer les réductions d'émission de CO2 sur le site internet www.ecotransit.org. Nos clients sont invités en fonction de leurs trafics et tonnes transportés à comparer les émissions de CO2 s'ils avaient utilisé la route. Grâce aux matériels loués par TOUAX, les clients réalisent ainsi d'importantes réductions d'émission de CO2 qu'ils peuvent mesurer d'une manière efficace.

**Conséquences du changement climatique sur l'activité et l'usage des biens et services produits**

**Conteneurs Maritimes**

L'activité Conteneurs Maritimes est liée au commerce mondial. Tout impact sur le commerce mondial du changement climatique aurait un impact sur l'activité. Par exemple, la hausse des températures pourrait rendre accessible de nouvelles routes commerciales au pôle nord ce qui pourrait réduire le nombre de conteneurs nécessaires pour servir le commerce entre l'Asie et l'Europe.

**Constructions Modulaires**

L'activité Constructions Modulaires n'a pas identifié de conséquences possibles du changement climatique sur les modules.

**Barges Fluviales**

Les incidents climatiques sont fréquents, sans pouvoir affirmer que cette fréquence est liée au changement de climat. Nos clients sont directement affectés par certains aléas de navigation, tels que la sécheresse, les inondations ou les glaces. En 2015, il n'y a pas eu de perturbations notables sur le Danube.

**Wagons de Fret**

Le changement climatique en particulier la hausse des températures favoriserait, en théorie, l'activité Wagons de Fret par un report des transports polluants (route) vers les transports plus propres comme le rail.

## 2.5. Protection de la biodiversité

**Les mesures prises pour préserver ou développer la biodiversité**

Soucieux de contribuer au futur de la planète, le Groupe TOUAX a choisi de mettre en place une démarche de collecte des documents (journaux, magazines, papiers, cartons) et supports informatiques (cd, dvd, disque dur et disquettes) au siège social à la Défense. Des conteneurs « Shred-it » sont mis à la disposition des salariés à proximité des points éditions.

Des lames très performantes transforment les documents, supports informatiques et cartons en confettis qui sont ensuite pressés en ballots et directement envoyés en recyclage pour être transformés en papier de seconde catégorie (papier toilette, essuie-tout...). La société « Shred-it » assurant ce service nous remet en début d'année calendaire un certificat environnemental reprenant le nombre d'arbres préservés de la coupe par le biais de notre contribution. En 2015, environ 25 arbres ont été préservés.

D'une manière plus générale, les activités du Groupe TOUAX n'impactent pas directement la biodiversité. Ainsi, aucune mesure concrète n'a été prise pour préserver ou développer la biodiversité en 2015.

## 2.6. Engagements pour l'économie circulaire et la lutte contre le gaspillage alimentaire

TOUAX, de par ses activités et ses produits essentiellement constitués d'acier, valorise ses produits en fin de vie auprès de professionnels de chaque secteur, de sorte à ce que tout ou partie de ceux-ci soient réutilisés sous une forme ou une autre.

Les salariés du siège sont sensibilisés à la lutte contre le gaspillage alimentaire.

## 2.7. Annexe de la partie environnementale

La partie environnementale regroupe des informations qualitatives et quantitatives. Une matrice développée en interne est envoyée annuellement à chaque personne identifiée au sein de chaque activité afin de collecter les données figurant dans le rapport. Ces données sont ensuite complétées avec des échanges. Les informations sont remontées à la Direction Financière Groupe sous la supervision de chaque direction financière locale.

**Note méthodologique**

Périmètre Groupe retenu

Les informations qualitatives publiées concernent l'ensemble des entités consolidées du Groupe TOUAX employant du personnel. Il s'agit du même périmètre que celui de la partie sociale figurant au point 1.8 ci-dessus page 174.

Note sur le calcul de l'équivalent acier des wagons achetés neufs

On considère un poids moyen du wagon à vide de 23,1 tonnes et 99,5 % d'acier en moyenne dans chaque wagon afin d'effectuer le calcul. Le poids moyen a été calculé par le service technique de TOUAX en faisant une extraction des données techniques de chaque wagon (dont la tare ou masse à vide) dans le système d'information. Le calcul est le rapport entre la somme des masses à vide de tous les wagons de la flotte et du nombre de wagons de la flotte à une date donnée.

Cependant pour les données 2015 et 2014, le poids de l'acier de chaque wagon acheté est connu, ce qui permet de calculer l'équivalent acier total de tous les wagons achetés avec précision.

- Note sur le calcul de l'équivalent acier des barges achetées neuves (hors bateaux de servitude et pousseurs)

Le poids de l'acier de chaque barge achetée est connu au kilo près, ce qui permet de calculer l'équivalent acier total de toutes les barges achetées.

- Note sur le calcul de l'équivalent acier des modules produits

Le poids de l'acier des modules produits est défini soit en fonction de la consommation réelle d'acier, soit en fonction d'un poids théorique d'un module standard.

- Note sur le calcul de l'équivalent acier et bois des conteneurs achetés neufs

Le poids de l'acier et du bois des conteneurs est le même quel que soit le type de conteneurs achetés par le Groupe. En revanche, le poids varie en fonction du type de conteneurs.

**Taux de couverture des indicateurs publiés**

Ce chapitre précise le périmètre sur lequel les indicateurs ont été publiés.

Le taux de couverture est le rapport pour chaque indicateur entre le périmètre effectivement collecté et le périmètre retenu (activité, Groupe, sites industriels…). Ce taux se calcule par rapport à l'effectif Groupe total de fin d'année. TOUAX s'engage à faire progresser autant que possible son taux de couverture année après année.

Du fait de la diversité des activités du Groupe TOUAX et de l'organisation actuelle du reporting, les indicateurs (sauf les provisions et les moyens consacrés à la protection de l'environnement) ne sont pas consolidés au niveau Groupe mais par activité. Le périmètre de chaque indicateur est précisé dans le corps du texte. Lorsque les indicateurs sont consolidés par activité, les entités contributrices sont celles présentées dans le tableau sur le périmètre des informations. Cependant, certaines données n'étant pas accessibles, les périmètres de reporting peuvent être plus restreints que l'ensemble des activités du Groupe comme précisé ci-dessous :

| Nom de l'indicateur | Base de calcul du taux de couverture | Taux de couverture en 2015 | Taux de couverture en 2014 | Filiales dont la donnée source n'a pu être collectée en 2015 |
|---|---|---|---|---|
| Nombre d'heures de formations axées sur la protection de l'environnement (périmètre : contrat CDI/CDD et apprentissage) | Groupe | **100%** | 100% | |
| Sommes investies pour la prévention des risques environnementaux et des pollutions en euros | Groupe | **100%** | 100% | |
| Montant des provisions et des garanties pour risques en matière d'environnement en euros | Groupe | **100%** | 100% | |
| Nombre de plaintes des riverains des sites industriels | Usines de l'activité construction modulaires | **100%** | 100% | |

# 3. Informations sociétales

## 3.1. Informations relatives aux engagements sociétaux en faveur du développement durable

**En matière d'emploi et de développement régional**

Les 2 sites industriels du Groupe TOUAX dans l'activité Constructions Modulaires emploient 52 % de l'effectif total au 31 décembre 2015. La grande majorité des salariés y travaillant sont originaires du voisinage de ces sociétés. Ces dernières dynamisent leur bassin d'emplois locaux respectifs.

À titre d'exemple, l'usine tchèque est implantée sur le site de Supikovice situé dans un bassin d'emploi qui connaît un taux de chômage plus élevé par rapport à la moyenne nationale.

**Sur les populations riveraines ou locales**

Le Groupe a reversé au titre de la taxe d'apprentissage un peu plus d'un millier d'euros à l'association française « ZYVA » dont le but est de faciliter l'insertion des jeunes dans la société en mettant en place des activités permettant la prise en charge des jeunes en difficulté.

Par ailleurs, la division Constructions Modulaires fournit des bâtiments pour les collectivités locales et les administrations (écoles maternelles, hôpitaux…) et participe de par la nature même de son activité, à la création de services de proximité pour les populations riveraines.

## 3.2. Relations entretenues avec les personnes ou les organisations intéressées par l'activité de la société, notamment les associations d'insertion, les établissements d'enseignement, les associations de défense de l'environnement, les associations de consommateurs et les populations riveraines

**Les conditions du dialogue avec ces personnes ou organisations**

Les relations nouées avec de nombreuses organisations permettent au Groupe de partager les bonnes pratiques avec d'autres entreprises et d'anticiper l'évolution des réglementations et des normes, notamment environnementales.

D'une manière générale, les personnes ou organisations intéressées par les activités de chaque division peuvent obtenir des informations sur leurs produits et services sur chaque site internet concerné. Pour obtenir une information sur le Groupe TOUAX, les personnes ou organisations intéressées peuvent se rendre sur le site internet www.touax.com.

**Les actions de partenariat ou de mécénat**

Le chapitre 2.4 de la charte éthique « activités caritatives & mécénat » stipule que le Groupe TOUAX « *autorise les actions de mécénat et les contributions aux activités caritatives dans la mesure où elles servent une cause d'intérêt général et contribuent efficacement à l'action citoyenne définie par le Groupe. Ces actions ou contributions doivent faire l'objet d'une approbation préalable, écrite par le directeur de la division concernée, des gérants et de la direction des ressources humaines. Elles sont dûment répertoriées dans une optique de cohérence de la politique humanitaire globale du Groupe*. »

Le Groupe TOUAX a apporté son soutien à des démarches humanitaires via des ONG reconnues. Le Groupe a ainsi versé des fonds à l'association Action Contre la Faim à la suite d'une course à pied à laquelle une vingtaine de salariés du siège ont participé, cette course ayant pour but de financer les programmes de cette association dans des zones en difficulté. Et le Groupe a fait également une donation au profit de la fondation Goodplanet, laquelle a pour objectifs de mettre l'écologie au cœur des consciences et susciter l'envie d'agir concrètement.

Des initiatives sont aussi prises par les filiales du Groupe à l'étranger. Ainsi, en Pologne depuis plusieurs années, notre entité a effectué des dons en faveur des orphelinats et des hôpitaux.

## 3.3. Sous-traitance et fournisseurs

**La prise en compte dans la politique d'achat des enjeux sociaux et environnementaux**

Le chapitre 3.4 de la charte éthique soulève la question du choix et du traitement équitable des fournisseurs. Il y est stipulé que chaque collaborateur en contact avec un fournisseur doit « *être extrêmement vigilant envers les fournisseurs qui ne respectent pas l'éthique du Groupe, les lois du travail en vigueur dans les pays concernés, les consignes de sécurité, d'hygiène et de protection de l'environnement.* »

Le Groupe TOUAX sensibilise les collaborateurs au choix éthique des fournisseurs. Pour le moment, il n'y a pas de clause de respect des critères sociaux et environnementaux dans notre politique achat, cependant nous notons que certains fournisseurs s'imposent des critères RSE.

Notre activité Wagons de Fret porte une attention particulière sur la prise en compte des enjeux sociaux et environnementaux, spécialement en tant qu'Entité en Charge de la Maintenance (ECM) de nos wagons sous notre gestion ainsi que de wagons exploités par d'autres prestataires pour lesquels nous ne sommes qu'ECM. L'ECM se doit de planifier, développer, contrôler et surveiller la maintenance effectuée sur la flotte. Les fournisseurs visés pour les opérations de maintenance planifiées sont sélectionnés à partir de leurs certificats mais aussi le résultat d'audits. Une surveillance est instaurée, la traçabilité est assurée via les systèmes Qualité et suivi ECM pour assurer l'éviction de tous fournisseurs qui dérogerait.

Au sein de la division Conteneurs Maritimes, une réflexion est en cours avec les fabricants afin d'intégrer les enjeux sociaux et environnementaux dans les contrats d'achat.

Enfin, dans la division Constructions Modulaires, notre entité tchèque apprécie certains de ses fournisseurs selon des critères environnementaux.

**L'importance de la sous-traitance et la prise en compte dans les relations avec les fournisseurs et les sous-traitants de leur responsabilité sociale et environnementale**

Le Groupe TOUAX entend mener une réflexion dans les années à venir et mettre en place des actions afin de mieux prendre en compte sa responsabilité sociale et environnementale dans ses relations avec les fournisseurs et les sous-traitants.

En République tchèque, des audits de certains de nos principaux fournisseurs de constructions modulaires ont été réalisés.

## 3.4. Loyauté des pratiques

**Les actions engagées pour prévenir la corruption**

La chartre éthique du Groupe TOUAX comporte plusieurs chapitres préventifs. Le chapitre 1.5 traite du sujet des cadeaux et invitations, le chapitre 1.6 celui de la corruption et le chapitre 1.7 celui des conflits d'intérêts. Chaque chapitre donne des recommandations de comportements éthiques à adopter face à ces situations. Des actions de sensibilisation des salariés du Groupe en matière de lutte contre la corruption sont donc menées.

**Les mesures prises en faveur de la santé et de la sécurité des consommateurs**

**Constructions Modulaires**

Les spécifications du cahier des charges des clients peuvent exiger de nombreuses options améliorant la sécurité des utilisateurs tels que les systèmes de lutte contre les incendies (détecteurs de fumée, lance incendie, alarmes, etc.).

**Barges Fluviales**

Toutes les barges répondent aux normes de sécurité. Chaque personne à bord doit se conformer aux normes de sécurité applicables (gilet de sauvetage, chaussures de sécurité et casque le cas échéant).

Sur des acquisitions précédentes, nous avons procédé à la mise en place de peinture antidérapante sur les aires de travail des ponts de chaque barge. Les mains courantes des hiloires ont été reprises, afin de garantir la meilleure sécurité aux équipages des convois.

**Wagons de Fret**

Des manuels d'utilisation et des guides de maintenance sont rédigés afin d'améliorer la sécurité des utilisateurs.

**Les autres actions engagées en faveur des droits de l'homme**

À ce jour, le Groupe TOUAX n'a pas adhéré à des référentiels internationaux sur le respect des droits de l'homme. Néanmoins, la charte éthique sensibilise les collaborateurs sur ce sujet.

## 3.5. Annexe de la partie sociétale

La partie sociétale regroupe des informations 100 % qualitatives.

Les informations qualitatives publiées concernent l'ensemble des entités consolidées du Groupe TOUAX employant du personnel. Il s'agit du même périmètre que celui de la partie sociale figurant au point 1.8 ci-dessus page 174.

Une matrice développée en interne est envoyée annuellement à chaque personne identifiée au sein de chaque activité afin de collecter les informations figurant dans le rapport. Ces données sont ensuite complétées par des échanges. Les informations sont remontées à la Direction Financière Groupe sous la supervision de chaque direction financière locale.

# 26.3. RAPPORT DE L'ORGANISME TIERS INDEPENDANT SUR LES INFORMATIONS SOCIALES, ENVIRONNEMENTALES ET SOCIETALES

Exercice clos le 31 décembre 2015

Aux actionnaires,

En notre qualité de professionnel de l'expertise comptable désigné organisme tiers indépendant, accrédité par le COFRAC sous le numéro 3-1055 (dont la portée est disponible sur le site www.cofrac.fr), nous vous présentons notre rapport sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées relatives à l'exercice clos le 31 décembre 2015, présentées dans le rapport de gestion (ci-après les « Informations RSE »), en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du code de commerce.

**Responsabilité de la société**

Il appartient à la Gérance d'établir un rapport de gestion comprenant les Informations RSE prévues à l'article R.225-105-1 du code de commerce.

**Indépendance et contrôle qualité**

Notre indépendance est définie par les textes réglementaires, le code de déontologie de la profession inséré dans le décret du 30 mars 2012 relatif à l'exercice de l'activité d'expertise comptable et prend en compte les dispositions prévues à l'article L.822-11 du Code de commerce. Par ailleurs, nous avons mis en place un système de contrôle qualité qui comprend des politiques et des procédures documentées visant à assurer le respect des règles déontologiques, des normes d'exercice professionnel et des textes légaux et réglementaires applicables.

**Responsabilité du professionnel de l'expertise comptable**

Il nous appartient, sur la base de nos travaux :

- d'attester que les Informations RSE requises sont présentes dans le rapport de gestion ou font l'objet, en cas d'omission, d'une explication en application du troisième alinéa de l'article R.225-105 du Code de commerce (Attestation de présence des Informations RSE) ;
- d'exprimer une conclusion d'assurance modérée sur le fait que les Informations RSE prises dans leur ensemble, sont présentées, dans tous leurs aspects significatifs, de manière sincère (Avis motivé sur la sincérité des Informations RSE).

Nos travaux ont mobilisé la compétence de 2 personnes entre le 30 septembre 2015 et le 8 avril 2016 pour une durée de 8 jours avec un audit sur site le 21 octobre 2015.

Nous avons conduit les travaux décrits ci-après conformément aux normes professionnelles applicables en France et à l'arrêté du 13 mai 2013 déterminant les modalités dans lesquelles l'organisme tiers indépendant conduit sa mission.

**I. Attestation de présence des Informations RSE**

Nous avons pris connaissance, sur la base d'entretiens avec les responsables des directions concernées, de l'exposé des orientations en matière de développement durable, en fonction des conséquences sociales et environnementales liées à l'activité de la société et de ses engagements sociétaux et, le cas échéant, des actions ou programmes qui en découlent.

Nous avons comparé les Informations RSE présentées dans le rapport de gestion avec la liste prévue par l'article R.225-105-1 du Code de commerce.

En cas d'absence de certaines informations consolidées, nous avons vérifié que des explications étaient fournies conformément aux dispositions de l'article R.225-105 alinéa 3 du Code de commerce.

Nous avons vérifié que les Informations RSE couvraient le périmètre consolidé, à savoir la société ainsi que ses filiales au sens de l'article L.233-1 et les sociétés qu'elle contrôle au sens de l'article L.233-3 du Code de commerce.

*Conclusion*

Sur la base de ces travaux, nous attestons la présence dans le rapport de gestion des Informations RSE requises.

**II. Avis motivé sur la sincérité des Informations RSE**

Nature et étendue des travaux

Nous avons mené des entretiens avec les personnes responsables de la préparation des Informations RSE auprès des directions en charge des processus de collecte des informations et, le cas échéant, responsables des procédures de contrôle interne et de gestion des risques, afin :

de vérifier la mise en place d'un processus de collecte, de compilation, de traitement et de contrôle visant à l'exhaustivité et à la cohérence des Informations RSE et prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration des Informations RSE.

Nous avons déterminé la nature et l'étendue de nos tests et contrôles en fonction de la nature et de l'importance des Informations RSE au regard des caractéristiques de la société, des enjeux sociaux et environnementaux de ses activités, de ses orientations en matière de développement durable et des bonnes pratiques sectorielles.

Nous avons en particulier étudié :

- informations sociales : l'effectif total, la répartition par sexe, par âge, par zone géographique, par catégorie, par type de contrat, par ancienneté, nombre total de départs durant l'année, nombre total d'entrées durant l'année, turnover, nombre d'accidents du travail ;
- informations environnementales : démarches d'évaluation, équivalent acier des wagons neufs ;
- informations sociétales : lien avec les sous-traitants pour la maintenance des wagons, sécurité ferroviaire.

Pour ces informations RSE que nous avons considérées les plus importantes :

- au niveau de l'entité consolidante, nous avons consulté les sources documentaires et mené des entretiens pour corroborer les informations qualitatives (organisation, politiques, actions), nous avons mis en œuvre des procédures analytiques sur les informations quantitatives et vérifié, sur la base de sondages, les calculs ainsi que la consolidation des données et nous avons vérifié leur cohérence et leur concordance avec les autres informations figurant dans le rapport de gestion ;
- au niveau de l'activité wagons de fret, nous avons mené des entretiens pour vérifier la correcte application des procédures et mis en œuvre des tests de détail sur la base d'échantillonnages, consistant à vérifier les calculs effectués et à rapprocher les données des pièces justificatives. L'activité wagons de fret représente en moyenne 12 % de l'activité.

Pour les autres informations RSE consolidées, nous avons apprécié leur cohérence par rapport à notre connaissance de la société.

Enfin, nous avons apprécié la pertinence des explications relatives, le cas échéant, à l'absence totale ou partielle de certaines informations.

Nous estimons que les méthodes d'échantillonnage et tailles d'échantillons que nous avons retenues en exerçant notre jugement professionnel nous permettent de formuler une conclusion d'assurance modérée ; une assurance de niveau supérieur aurait nécessité des travaux de vérification plus étendus. Du fait du recours à l'utilisation de techniques d'échantillonnages ainsi que des autres limites inhérentes au fonctionnement de tout système d'information et de contrôle interne, le risque de non-détection d'une anomalie significative dans les Informations RSE ne peut être totalement éliminé.

*Conclusion*

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas relevé d'anomalie significative de nature à remettre en cause le fait que les Informations RSE, prises dans leur ensemble, sont présentées de manière sincère.

Toulouse, le 8 avril 2016

L'Organisme Tiers Indépendant

Cabinet de Saint Front

Jacques de Saint Front

# 27. RAPPORT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET DU PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE

## 27.1. RAPPORT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En complément du rapport de la Gérance qui vous détaille les activités et les résultats de chaque division du Groupe, le Conseil de Surveillance vous présente son rapport en application de l'article L. 226-9 du Code de commerce, sur sa mission de contrôle permanent de la gestion du Groupe et vous expose son opinion sur les principales résolutions qui sont proposées à vos votes aujourd'hui.

Le Conseil de Surveillance s'est réuni 6 fois en 2015 et a exercé sa mission de contrôle en toute indépendance. Il estime avoir bénéficié des documents et informations nécessaires au bon accomplissement de sa mission, notamment sur les comptes, les engagements financiers et les risques inhérents aux activités. Il a régulièrement été informé par les Gérants de l'évolution de chaque division et de ses perspectives d'avenir dans le cadre de la stratégie définie par la Gérance ainsi que de la situation générale du Groupe.

Le Conseil de Surveillance, par l'intermédiaire de son Président, participe à des comités de surveillance des activités. Ces comités, préparés par les Gérants et les directions opérationnelles, ont pour objet de présenter les orientations stratégiques des activités, notamment les évolutions de stratégie de marché, de positionnement par rapport aux concurrents et sa mise en perspective par rapport aux stratégies précédentes. Ils ont pour objet par ailleurs d'étudier les événements marquants de la période analysée. En 2015, les revues stratégiques de chaque division ont été présentées au Conseil de Surveillance.

Les modalités de la mission du Conseil de Surveillance sont détaillées plus amplement dans le rapport du Président du Conseil de Surveillance.

Le Conseil de Surveillance a continué de porter une attention particulière à l'endettement du Groupe et constate que les ratios bancaires ont été respectés à fin décembre 2015. Cependant, en prenant en compte la dette totale (avec recours et sans recours) le ratio de leverage est supérieur à la limite interne de 5 recommandée par le Conseil de Surveillance.

En matière de gouvernance, le Conseil de Surveillance a confirmé se référer au Code Middlenext, plus approprié à sa taille, à compter de l'exercice 2015 et a examiné la situation des membres au regard de leur indépendance.

Le comité d'audit s'est réuni 2 fois préalablement à la réunion du Conseil de surveillance portant sur les comptes semestriels et annuels. Il a procédé notamment à la revue des comptes consolidés et des risques et il a rendu compte de sa mission au Conseil de Surveillance.

* * *

Au titre des principales données financières de 2015 et sans revenir sur les commentaires détaillés de la Gérance à ce sujet, nous vous rappelons que :

- le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'élève à 348 millions d'euros au 31 décembre 2015 en recul par rapport à 2014 du fait d'une diminution du volume de syndications et malgré une progression de l'activité Constructions Modulaires ;

- le résultat opérationnel positif des activités de transport n'a pas permis de compenser la perte de l'activité de Constructions Modulaires ;

- un certain nombre d'éléments exceptionnels viennent impacter le résultat, principalement dans l'activité Constructions Modulaires, dont 11,6 millions d'euros de dépréciations d'actifs et 4,5 millions d'euros de charges nettes non récurrentes ;

- une perte nette consolidée de 24 millions d'euros ;

- un endettement en légère baisse et un free cash-flow positif à 41,6 millions d'euros ;

- des actifs corporels et tangibles immobilisés pour 483 millions d'euros, des actifs en stocks pour 55 millions d'euros et de disponibilités et valeurs mobilières de placement pour 47 millions d'euros.

Le rapport de la Gérance et les documents d'information financière mis à votre disposition montrent l'évolution des activités et des résultats du Groupe au cours de l'exercice 2015. Les Commissaires aux Comptes y ont fait part des conclusions de leurs travaux. Nous n'avons pas d'observations à formuler sur les comptes sociaux et consolidés de l'exercice écoulé.

* * *

Les principales résolutions qui vous sont soumises à titre ordinaire se rapportent notamment à l'approbation des comptes, à l'affectation des résultats, au renouvellement des membres du Conseil de Surveillance ainsi qu'à la nomination de deux nouveaux membres, à la nomination d'un nouveau commissaire aux comptes et à l'autorisation d'opérer sur les actions.

La résolution à caractère extraordinaire porte sur une autorisation à donner au Conseil de Gérance pour annuler le capital.

Le Conseil vous invite à approuver l'ensemble des résolutions soumises à votre approbation.

La Défense, le 24 mars 2016

Le Conseil de Surveillance

## 27.2. RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE SUR LES CONDITIONS DE PREPARATION ET D'ORGANISATION DES TRAVAUX DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET SUR LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE MISES EN PLACE PAR LA SOCIETE

En application de l'article L.226-10-1 du Code de commerce, le présent rapport rend compte des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la société TOUAX SCA.

Les autres sociétés du Groupe ne rentrent pas dans le champ de ce rapport. Elles doivent néanmoins appliquer les procédures définies par le Groupe. Toutes les procédures de contrôle interne du Groupe sont appliquées indifféremment par l'ensemble des filiales.

Ce rapport a été préparé par la Direction Administrative et Financière et la Direction Générale du Groupe et a été débattu et approuvé lors de la séance du Conseil de Surveillance du 24 mars 2016.

Le Conseil tient à rappeler qu'il mène avant tout ses travaux de manière collégiale, dans un souci éthique, dans le respect de la loi, des règlements et des recommandations.

# 1. La gouvernance d'entreprise

### Spécificité de la société en commandite par actions

TOUAX est une société en commandite par actions, de droit français, régie par les articles L.226-1 à L.226-14 du Code de commerce et, dans la mesure où elles sont compatibles avec les articles visés ci-dessus, par les dispositions concernant les sociétés en commandite simple et les sociétés anonymes, à l'exception des articles L.225-17 à L.225-93. Elle est régie également, dans le cadre de la loi, par les spécificités de ses statuts.

Cette structure juridique comprend deux catégories d'associés :

- des associés commanditaires (les actionnaires), dont le statut est le même que celui des actionnaires d'une société anonyme : leurs actions sont négociables dans les mêmes conditions et leur responsabilité est limitée au montant de leurs apports ;
- des associés commandités, qui sont dans la même situation juridique que les associés en nom collectif : ils ont la qualité de commerçants et sont solidairement et indéfiniment responsables des dettes sociales sur leurs biens propres. Leurs droits dans la Société (matérialisés par des parts) ne sont pas librement cessibles, ils nécessitent l'accord unanime des commandités et l'accord de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires commanditaires. Les associés commandités peuvent, toutefois, détenir des actions s'ils ont fait des apports ou s'ils ont acheté des titres ; dans ce cas, ils cumulent alors les deux qualités d'associés commandités et d'actionnaires commanditaires. Les associés commandités reçoivent, généralement, une fraction des bénéfices, déterminée dans les statuts, en rémunération des risques que comporte leur responsabilité solidaire et indéfinie. Compte tenu de l'existence de deux catégories d'associés, les décisions collectives exigent une double consultation : celle des commanditaires réunis en Assemblée Générale et celle des commandités. Toutefois, les commandités ne participent pas à la désignation des membres du Conseil de Surveillance, celle-ci revenant aux seuls commanditaires (non commandités).

La Société comprend également un Conseil de Surveillance qui représente les commanditaires. Il assure le contrôle permanent de la gestion de la Société.

La Société est dirigée par un ou plusieurs Gérants, personnes physiques ou morales, choisis parmi les commandités ou des tiers. Les Gérants peuvent être statutaires ou nommés ultérieurement au cours de la vie sociale. Toute nomination ou réélection d'un gérant est de la compétence des commandités.

La loi et les spécificités des statuts de TOUAX font de la société en commandite une structure moderne parfaitement adaptée aux principes de bonne gouvernance :

- une séparation très nette des pouvoirs entre la Gérance, qui dirige les affaires sociales, et le Conseil de Surveillance, émanation des actionnaires chargée du contrôle de la gestion et des comptes ;

- la responsabilité indéfinie du commandité sur ses biens propres, qui témoigne de l'adéquation instaurée entre engagement patrimonial, pouvoir et responsabilité ; et

- l'attribution au Conseil de Surveillance des mêmes pouvoirs et droits de communication et d'investigation que ceux qui sont dévolus aux Commissaires aux Comptes.

### Déclarations générales

À notre connaissance, aucune condamnation pour fraude, aucune faillite, aucune mise sous séquestre ou liquidation, aucune incrimination ou sanction publique officielle, aucun empêchement n'a été prononcé au cours des cinq dernières années à l'encontre d'un des membres du Conseil de Surveillance, d'un des Gérants ou d'un des associés commandités ou d'une société dans laquelle l'un de ceux-ci est mandataire social, associé commandité, fondateur, ou possède des fonctions d'administration, de direction, de surveillance.

Par ailleurs, il n'existe à notre connaissance :

- Aucun conflit d'intérêts potentiel ou avéré entre les devoirs, à l'égard de l'émetteur, de l'un des membres du Conseil de Surveillance ou directeur général, de l'un des associés commandités, et leurs intérêts privés ou d'autres devoirs ;
- Aucun arrangement ou accord entre des membres du Conseil de Surveillance ou de la Direction Générale ou entre un associé commandité et l'un quelconque des principaux actionnaires, clients ou fournisseurs ;
- Aucune restriction concernant la cession par les membres du Conseil de Surveillance dans un certain laps de temps de leur participation dans le capital social de TOUAX SCA ;
- Aucune restriction concernant la cession par les Gérants ou un associé commandité dans un certain laps de temps de leur participation dans le capital social de TOUAX, à l'exception des règles d'intervention sur les titres prévues par les dispositions légales en vigueur ;

- Aucun contrat de service liant les membres du Conseil de Surveillance et du Conseil de gérance de TOUAX SCA ou liant un des associés commandités avec l'une quelconque des filiales de TOUAX et prévoyant l'octroi d'avantages au terme d'un tel contrat ;
- Aucun lien familial entre les personnes composant le Conseil de Surveillance.

**Application du code Middlenext**

En complément des exigences légales, le Groupe a choisi de se référer à compter de l'exercice 2015, aux règles de gouvernance recommandées par le Code de gouvernement d'entreprise Middlenext pour les valeurs moyennes et petites (dans sa dernière version en date de décembre 2009 consultable sur http://www.middlenext.com), dont les prescriptions apparaissent mieux adaptées au Groupe, au regard de sa taille et de la structure de son capital, que les recommandations édictées par le Code Afep-Medef.
Le code Middlenext contient des points de vigilance qui rappellent les questions que le Conseil de Surveillance doit se poser pour favoriser le bon fonctionnement de la gouvernance. Le Conseil de Surveillance de Touax SCA a pris connaissance de ces points de vigilance lors de la séance du 24 mars 2016.
L'application des recommandations relatives à la rémunération des mandataires sociaux dirigeants ou non dirigeants est exposée au sein du chapitre **15** du document de référence.

Conformément aux dispositions de l'alinéa 8 de l'article L.225-68 du Code de commerce, le présent rapport précise expressément les dispositions du Code qui ne sont pas appliquées par la société.

## 1.1. Les associés commandités

TOUAX est une société en commandite par actions qui possède deux commandités tels que mentionnés dans les dispositions statutaires décrites dans le chapitre 21 du document de référence.

Les associés commandités sont la société Holding de Gestion et de Participation, détenue et dirigée par Fabrice WALEWSKI et la société Holding de Gestion et de Location détenue et dirigée par Raphaël WALEWSKI.

Les associés commandités possèdent des actions de la société TOUAX, tel que cela est mentionné au paragraphe 18.1 du document de référence. Ils sont donc également commanditaires.

Les associés commandités ont approuvé l'ensemble des résolutions soumises au vote des actionnaires lors de l'Assemblée Générale Mixte du 11 juin 2015, à l'exception de la 20ème résolution et chacun des associés commandités n'a pas pris part au vote de l'une de ces deux résolutions : la 18ème ou la 19ème.

La rémunération des associés commandités est prévue à l'article 15.5 des statuts et est votée en Assemblée Générale Extraordinaire. Elle représente 3 % du bénéfice net après impôt consolidé part du Groupe majoré d'un montant égal à 1 % de l'EBITDA consolidé du Groupe TOUAX diminué des revenus locatifs dus aux investisseurs. Elle s'est élevée en 2015 sur la base de l'exercice 2014 à 200 milliers d'euros respectivement pour la Société Holding de Gestion et de Participation et la société Holding de Gestion et de Location. Les associés commandités étant des personnes morales, il n'existe pas de sommes provisionnées ou constatées aux fins de pensions, de retraites ou d'autres avantages.

Il est à noter qu'afin d'aligner les intérêts des commandités avec ceux de la société, les associés commandités avaient investi deux millions d'euros environ dans des matériels gérés par le Groupe. Ces investissements sont encadrés par une charte déontologique validée par le Conseil de Surveillance. Les associés commandités bénéficient des mêmes conditions de gestion que celles proposées à des tiers investisseurs. Les revenus des matériels gérés ne sont pas garantis par le Groupe, les commissions de gestion prélevées par le Groupe sont équivalentes à celles pratiquées sur le marché, les matériels sont gérés dans des pools de matériels existants sans discrimination. Au 31 décembre 2015, seule la Société Holding de Gestion et de Participation, détenue par Fabrice WALEWSKI, est toujours propriétaire de matériels. Lorsque les matériels sont vendus et sortent du pool, l'associé commandité bénéficie des mêmes conditions de vente que celles du Groupe ou des tiers investisseurs.

## 1.2. La Gérance

Depuis le 28 juillet 2005, la société est gérée et administrée par le Conseil de gérance composé de deux Gérants, Fabrice et Raphaël WALEWSKI. Ils ont été nommés lors de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 30 juin 2005 pour une durée non limitée. Dans le respect des pouvoirs du Conseil de Surveillance et de l'Assemblée Générale, les pouvoirs des Gérants ne sont pas limités.

Alexandre WALEWSKI (Président du Conseil de Surveillance), Raphaël WALEWSKI et Fabrice WALEWSKI ont des liens de parenté au premier degré.

Les Gérants sont assistés par le comité de direction et les directions générales opérationnelles pour l'exercice de leurs fonctions.

**Réunions du Conseil de gérance**

Le Conseil de gérance s'est réuni 9 fois en 2015. Ces réunions ont eu principalement pour objet :

- l'arrêté des comptes annuels sociaux et consolidés ainsi que l'arrêté des comptes semestriels consolidés ;
- l'autorisation d'émission d'obligations,
- le refinancement de lignes de crédit ;
- le rachat de BSAR ;
- la constatation d'une augmentation de capital résultant de l'exercice de BSAR.

**Rémunération des Gérants**

La rémunération des Gérants est statutaire et votée en Assemblée Générale Extraordinaire. Elle est composée d'une part fixe, d'une part variable et de primes d'éloignement familial lors de déplacements à l'étranger. Le montant total et le détail des rémunérations sont présentés dans le chapitre 15 du document de référence, étant précisé que la rémunération des mandataires sociaux dirigeants s'élève à 1 029 milliers d'euros en 2015.

L'article 11.5 des statuts stipule :

« *La rémunération annuelle attribuée à chaque Gérant dans le cadre du régime général de la sécurité sociale est fixée comme suit :*

- *Une partie fixe brute égale à la somme de 129 354 euros, complétée par les bénéfices d'avantages en nature dans la limite de 15 % de la rémunération fixe, étant précisé que ne s'imputent pas sur ce montant les jetons de présence, rémunérations et remboursements de frais perçus par les Gérants au titre des mandats sociaux et fonctions exercés dans toutes filiales de la société, dans la limite de 80 000 euros par Gérant ;*
- *D'une somme brute de 850 euros chaque jour de déplacement professionnel hors de France, à titre de prime d'éloignement familial ;*
- *Ces montants ne pourront être librement réévalués par les associés commandités que dans la limite de l'évolution cumulée de l'indice d'inflation annuel de l'INSEE.*
- *Une partie variable égale au maximum à 0,50 % de l'EBITDA consolidé du Groupe TOUAX diminué des revenus locatifs dus aux investisseurs. Pour les besoins de ce calcul, il est précisé que l'EBITDA est l'excédent brut d'exploitation consolidé diminué de la dotation nette aux provisions d'exploitation.*

*La rémunération des Gérants est réévaluée annuellement conformément aux stipulations des statuts.*

*Les associés commandités décident librement des modalités de paiement de cette rémunération des Gérants, et peuvent en limiter le montant. Le versement de la partie variable est fait, après décision des associés commandités, dans les soixante (60) jours de l'Assemblée Générale d'approbation des comptes par la société.*

*Cette rémunération peut être modifiée à tout moment par décision de l'Assemblée Générale des actionnaires sur proposition des commandités après consultation du Conseil de Surveillance, et avec l'accord unanime des associés commandités.*

*Tous les frais de déplacement et de représentation exposés par un Gérant dans l'intérêt de la société seront pris en charge par la société.* »

**Mandats de Raphaël WALEWSKI, Gérant**

- Entrée en fonction au sein de TOUAX SA : administrateur en 1994 (mandat ayant expiré le 28 juillet 2005),
- Directeur général en 1999, 2001, 2003 et 2005,
- Président sur les exercices 1998, 2000, 2002 et 2004,
- Directeur général délégué en 2005 avant la transformation de la société le 28 juillet 2005,
- Gérant de TOUAX SCA depuis 2005,
- Âgé de 49 ans,
- De nationalité suisse.

Mandats d'administrateur ou de direction au 31 décembre 2015 au sein des sociétés du Groupe :

TOUAX Corporate SAS, TOUAX UK Ltd, Touax corporation, Gold container Corp, Touax Finance, Touax Container Leasing Pte Ltd, Touax Container Financing Pte Ltd, Gold Container Finance Corp., TOUAX Container Lease Rec, Corp., TOUAX Equipment Leasing Corp., TOUAX Solutions Modulaires SAS, TOUAX Module Asset SARL, TOUAX Africa, TOUAX Côte d'Ivoire, TOUAX Espana SA, TOUAX SRO, TOUAX SK Sro, TOUAX BV, TOUAX NV, TOUAX Assets BV, SIKO Containerhandel GmbH, TOUAX Modular Building USA, Llc, TOUAX Sp.zo.o, TOUAX Industrie Modulaire Algérie SPA, TOUAX Maroc Capital SARL, TOUAX Maroc SARL, RAMCO, TOUAX PANAMA SA, TOUAX Rail Ltd, TOUAX Rail Finance Ltd, TOUAX Rail Finance 2 Ltd, TOUAX Rail India Ltd, TOUAX Rail India Finance Ltd, TOUAX Texmaco Railcar Leasing Pte, TOUAX Rail Romania SA, TOUAX River Barges SAS, TOUAX Leasing Corp., TOUAX Hydrovia Corp., TOUAX Rom SA, Eurobulk Transport Maatschappij BV, CS de Jonge BV.

Raphaël WALEWSKI est également administrateur de la Société Holding de Gestion et de Location, associé commandité, et gérant de la SCI Franklin Location.

Raphaël WALEWSKI n'a pas de mandat d'administrateurs ou de direction dans des sociétés cotées extérieures au Groupe TOUAX, y compris étrangères.

Raphaël WALEWSKI ne possède, directement, aucune action de la société TOUAX SCA au 31 décembre 2015.

**Mandats de Fabrice WALEWSKI, Gérant**

- Entrée en fonction au sein de TOUAX SA : administrateur en 1994 (mandat ayant expiré le 28 juillet 2005),
- Directeur général en 1998, 2000, 2002 et 2004,
- Président sur les exercices 1999, 2001, 2003 et 2005, avant la transformation de la société le 28 juillet 2005,
- Directeur général délégué en 2004,
- Gérant de TOUAX SCA depuis 2005,
- Âgé de 47 ans,
- De nationalité française.

Mandats d'administrateur ou de direction exercés au 31 décembre 2015 au sein des sociétés du Groupe :

TOUAX Corporate SAS, TOUAX UK Ltd, Touax corporation, Gold container Corp, Touax Finance, Touax Container Leasing Pte Ltd, Gold Container Investment Ltd, Touax Container Financing Pte Ltd, Gold Container Finance Corp., TOUAX Container Lease Rec, Corp., TOUAX Equipment Leasing Corp., TOUAX Container Services SAS, TOUAX Africa SAS, TOUAX Espana SA, TOUAX NV, TOUAX Modular Building USA, Llc, TOUAX Sp.zo.o, TOUAX Rail Ltd, TOUAX Rail Finance Ltd, TOUAX Rail Finance 2 Ltd, TOUAX Rail Finance 3 Ltd, TOUAX Rail India Ltd, TOUAX Rail India Finance Ltd, TOUAX Texmaco Railcar Leasing Pte, TOUAX Rail Romania SA, TOUAX Hydrovia Corp.

Fabrice WALEWSKI est aussi administrateur de la Société Holding de Gestion et de Participation, associé commandité et a des fonctions de directions dans les sociétés Dunavagon Sro et DV01 Zrt pour lesquelles TOUAX gère des wagons de fret. Il est également gérant de la SCI Franklin Location.

Fabrice WALEWSKI n'a pas de mandat d'administrateurs ou de direction dans des sociétés cotées extérieures au Groupe TOUAX, y compris étrangères.

Fabrice WALEWSKI ne possède, directement, aucune action de la société TOUAX SCA au 31 décembre 2015.

## 1.3. Le comité de direction

**Composition**

Le comité de direction a été créé en juin 1992.

Ce comité de direction se compose à ce jour de sept membres :

| | |
|---|---|
| Raphaël WALEWSKI | Gérant (entrée juin 1994) |
| Fabrice WALEWSKI | Gérant (entrée juin 1994) |
| Stephen PONAK | Managing Director – Asset Management (entrée janvier 1998) |
| Thierry SCHMIDT de La BRÉLIE | Directeur Général - Administration et Finance (entrée mars 2005) |
| Richard BARREAU | Directeur général des divisions Conteneurs Maritimes et Barges Fluviales (entrée en juin 2014) |
| Jérôme LE GAVRIAN | Directeur général de la division Wagons de Fret (entrée en juin 2014) |
| Torsten WOLF | Directeur général de la division Constructions Modulaires (entrée en janvier 2015) |

**Fonctionnement**

Le comité de direction assure par des réunions régulières, généralement deux fois par mois, la direction effective et le pilotage du Groupe.

Ses missions consistent essentiellement en :

- la mise au point de la stratégie du Groupe, de ses orientations d'investissements et financières,
- le suivi et le contrôle des activités du Groupe,
- le suivi et la gestion des risques,
- le suivi des décisions d'investissements et de cessions prises par les organes de décision des filiales.

Des comités financiers de nature technique se tiennent également entre certains membres du comité.

**Bons de souscription d'actions attribués aux membres du comité de direction**

Le 2 février 2007, le Conseil de gérance a émis des obligations à bons de souscription d'actions remboursables (OBSAR). Au 31 décembre 2015 et à la connaissance de la société, aucun des membres du comité de direction ne détient de BSAR, à l'exception de Jérôme LE GAVRIAN. Les BSAR ont expiré le 9 mars 2016 à leur échéance.

## 1.4. Le Conseil de Surveillance

### 1.4.1. Composition équilibrée du Conseil de Surveillance

En vertu des dispositions statutaires, le Conseil de Surveillance est composé de trois membres au moins et de douze au plus nommés par l'Assemblée Générale des actionnaires pour une durée d'un an.

Chaque membre doit détenir au minimum 250 actions de la société TOUAX SCA, selon l'article 12.2 des statuts.

**Choix des membres du Conseil de Surveillance**

Lors de la nomination ou du renouvellement du mandat de chaque membre du Conseil de Surveillance, une information sur son expérience et ses compétences est donnée dans le rapport de gestion. La nomination de chaque membre du Conseil de Surveillance fait l'objet d'une résolution distincte, conformément à la recommandation N°9 du Code Middlenext.

Le Conseil de Surveillance est, à la date de rédaction du rapport, composé de 4 membres. Les membres ont tous été renouvelés pour une année par l'assemblée générale du 11 juin 2015 à laquelle ils ont assisté. Deux membres du Conseil ont démissionné en octobre et décembre 2015.

Le Groupe ne remplit pas les conditions pour voir nommer un membre représentant les salariés au sens de l'article L.225-79-2 du Code de commerce.

Il n'y a pas de membre du Conseil de Surveillance référent.

Au 31 décembre 2015, les membres du Conseil de Surveillance ne font pas partie des effectifs du Groupe et n'ont pas d'autres fonctions au sein du Groupe.

**Proportion de femmes au sein du Conseil de Surveillance**

Au 31 décembre 2015, il n'y avait plus de femmes (en ce compris les représentants des personnes morales) au sein du Conseil de Surveillance, du fait de la démission de celles-ci en octobre et décembre 2015.

Le Groupe rappelle qu'il y avait 2 femmes parmi les 6 membres du Conseil, ce qui rendait TOUAX conforme à la loi en matière de taux de représentation des femmes, avant leur démission.

Afin d'être en conformité avec la loi, il est envisagé la nomination de deux femmes ayant une expérience et/ou un profil issu de l'industrie, de la finance ou des services.

**Qualification d'indépendance des membres**

La qualification de membre indépendant du Conseil de Surveillance a été débattue par le Conseil de Surveillance le 24 mars 2016. Il a été procédé à l'examen de la situation de chacun des membres , au regard des critères énoncés dans le Code Middlenext, par le Conseil de Surveillance, lequel a conclu que 3 d'entre eux étaient considérés comme indépendants sur les 4 en fonction.

Le code Middlenext précise dans sa recommandation N°8 qu'un membre du Conseil de Surveillance ne doit pas entretenir de « *relation financière, contractuelle ou familiale significative susceptible d'altérer l'indépendance de leur jugement* ».

Afin de qualifier d'indépendant l'un de ses membres, le Conseil examine la situation de chaque membre au regard des critères suivants :

- ne pas être salarié ni mandataire social dirigeant de la société ou d'une société de son Groupe et ne pas l'avoir été au cours des trois dernières années ;
- ne pas être client, fournisseur ou banquier significatif de la société ou de son Groupe ou pour lequel la société ou son Groupe représente une part significative de l'activité ;
- ne pas être actionnaire de référence de la société ;
- ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence ;
- ne pas avoir été auditeur du Groupe auquel appartient la société au cours des trois dernières années.

Les membres indépendants sont listés à la section 1.4.7 ci-dessous.

### 1.4.2. Travaux du Conseil de Surveillance

Le Conseil de Surveillance, conformément aux dispositions légales et statutaires, assume un contrôle permanent de la gestion de la société. Le Président organise les travaux du Conseil.

Les principaux sujets sur lesquels le Conseil s'est réuni en 2015 sont notamment les suivants :

| | |
|---|---|
| Suivi des grandes orientations du Groupe | - Revue du plan stratégique des divisions<br>- Examen de diverses opportunités financières (financement et divers projets)<br>- Marche des affaires |
| Situation financière et trésorerie | - Budget 2016<br>- Business plan 2015<br>- Comptes consolidés annuels 2014 et semestriels 2015<br>- Comptes sociaux annuels 2014<br>- Evolution de l'activité, de la situation financière et de l'état de l'endettement financier net de la société et du Groupe et revue des plans d'actions<br>- Revue des communiqués de presse portant sur les comptes annuels et semestriels |
| Gouvernement d'entreprise et contrôle interne | - Point à l'ordre du jour sur l'évaluation du Conseil<br>- Adoption du rapport du Président du Conseil de Surveillance sur le gouvernement d'entreprise et les procédures de contrôle interne et de gestion des risques<br>- Adoption du rapport du Conseil de Surveillance<br>- Revue du critère d'indépendance des membres du Conseil de Surveillance |
| Autres sujets | - Présentation des résolutions à l'assemblée générale<br>- Modification d'une convention réglementée<br>- Délibération sur l'égalité professionnelle<br>- Réexamen annuel des conventions réglementées<br>- Constatation de la démission d'un membre |

Le Président :

- reçoit les documents préparés par les services internes de TOUAX sous l'autorité des Gérants ;
- organise et dirige les travaux du Conseil de Surveillance ;
- s'assure que les membres du Conseil sont en mesure de remplir leur mission et veille notamment à ce qu'ils disposent des informations et documents nécessaires à l'accomplissement de leur mission.

### 1.4.3. Fonctionnement du Conseil de Surveillance – Règlement Intérieur

Le Conseil de Surveillance est convoqué par son Président ou le Conseil de gérance quinze jours à l'avance par email.

Au cours de l'exercice 2015, le Conseil de Surveillance s'est réuni 6 fois (conformément à la recommandation N°13 du code Middlenext). Le taux de participation s'est élevé à 91 %.

Participation des membres du Conseil de Surveillance aux réunions du Conseil de Surveillance en 2015 :

| Membre du Conseil de Surveillance | Nombre de séances participées |
|---|---|
| Jérôme BETHBEZE | 6, soit 100 % |
| François SOULET de BRUGIERE | 6, soit 100 % |
| Société AQUASOURCA | 3, soit 50 % |
| Jean-Jacques OGIER | 6, soit 100 % |
| Sophie SERVATY | 5, soit 100 %* |
| Alexandre WALEWSKI | 6, soit 100 % |

* Sophie Servaty ayant démissionné en octobre, elle n'a pas assisté à tous les conseils tenus en 2015

Les Commissaires aux Comptes sont convoqués aux séances du Conseil de Surveillance qui examinent les comptes annuels et semestriels.

La réglementation applicable aux opérations sur titres des personnes initiées est opposable aux membres du Conseil de Surveillance de la société.

Les membres du Conseil de Surveillance ont approfondi leurs connaissances sur l'ensemble des activités à la suite de présentations faites par les directeurs d'activité.

**Le règlement intérieur du Conseil de Surveillance**

Conformément à la recommandation N°6 du code Middlenext, les travaux du Conseil de Surveillance s'organisent autour d'un règlement intérieur qui a pour objet de compléter les règles légales, réglementaires et statutaires auxquelles le Conseil et les membres du Conseil s'astreignent naturellement.

Le règlement intérieur précise notamment les modalités de fonctionnement du Conseil et celui de son comité d'audit, la composition du Conseil, l'information donnée, les devoirs des membres.

Ce règlement est susceptible d'être modifié par le Conseil compte tenu des évolutions des lois et des règlements, mais aussi de son propre mode de fonctionnement. La dernière modification date du 24 mars 2016 afin de tenir compte des prescriptions du Code Middlenext.

**Règles de déontologie**

En conformité avec la recommandation N°7 du Code Middlenext, chaque membre du Conseil de Surveillance est sensibilisé aux responsabilités qui lui incombent au moment de sa nomination et est encouragé à observer les règles de déontologie relatives à son mandat, à savoir se conformer aux règles légales de cumul des mandats, informer le conseil en cas de conflit d'intérêts survenant après l'obtention de son mandat, faire preuve d'assiduité aux réunions du conseil et d'assemblée générale, s'assurer qu'il possède toutes les informations nécessaires sur l'ordre du jour des réunions du conseil avant de prendre toute décision et respecter le secret professionnel.

**Information des membres du Conseil de Surveillance**

Les documents permettant aux membres du Conseil de Surveillance de se prononcer en toute connaissance de cause sur les points inscrits à l'ordre du jour sont communiqués par voie électronique aux membres du Conseil de surveillance une semaine au moins avant la réunion du Conseil. Cependant, il se peut que certains documents soient envoyés à des dates plus proches de la réunion du Conseil.

En outre, les membres du Conseil de Surveillance sont régulièrement informés entre les réunions lorsque l'actualité du Groupe le justifie, conformément à la recommandation N°11 du Code Middlenext.

**Les procès-verbaux de séance du Conseil de Surveillance**

Le Conseil de Surveillance nomme son secrétaire à chaque séance. Le secrétaire du Conseil établit le procès-verbal de la réunion qui est arrêté par le Président et soumis à l'approbation du Conseil suivant. Il est retranscrit dans le registre des procès-verbaux après signature du Président et d'un membre du Conseil.

## 1.4.4. Évaluation du fonctionnement du Conseil de Surveillance

Conformément à la recommandation N°15 du Code Middlenext, les membres du Conseil se sont exprimés sur le fonctionnement du Conseil et sur la préparation de ses travaux. Ils ont estimé que des progrès avaient été réalisés sur la qualité des documents transmis mais qu'il restait encore des améliorations concernant le délai de transmission des documents préalablement aux réunions du Conseil.

Les membres du Conseil ont estimé exercer leur totale liberté de jugement. Cette liberté de jugement leur a permis de participer, en toute indépendance, aux travaux puis aux décisions collégiales. Le Conseil de Surveillance considère qu'il est en mesure d'exercer de manière constructive sa mission de contrôle.

## 1.4.5. Rémunération du Conseil de Surveillance

La rémunération du Conseil de Surveillance s'est élevée à 63 000 sur l'exercice 2015, celle-ci est détaillée au paragraphe 15.1.2 du document de référence.

Les jetons de présence sont attribués pour 50 % en partie fixe et pour 50 % en fonction de la présence effective au Conseil de Surveillance en conformité avec la recommandation N° 14 du Code Middlenext. Le Président du Conseil de Surveillance bénéficie de jetons de présence double. Des jetons de présence sont attribués au(x) membre(s) indépendant(s) du comité d'audit.

L'Assemblée Générale Ordinaire du 9 juin 2016 proposera une rémunération de 63 000 euros pour l'exercice 2016.

## 1.4.6. Le comité d'audit constitué par le Conseil de Surveillance

Le Conseil de Surveillance a choisi de se faire assister par un comité d'audit.

**Création**

Le comité d'audit a été mis en place lors de la séance du Conseil de Surveillance du 30 janvier 2006. Sa mission a commencé avec les comptes de 2005.

Le comité d'audit est composé de 2 membres, Monsieur Alexandre WALEWSKI, Président du Conseil de Surveillance et Monsieur Jérôme BETHBEZE, membre du Conseil de Surveillance.

Alexandre WALEWSKI a été Président du Groupe pendant plus de 20 ans.

Jérôme BETHBEZE a été Président du directoire, membre du conseil de surveillance de Quilvest Gestion Privée, une société de gestion de Quilvest Banque Privée, elle-même filiale de Quilvest, groupe centré sur la gestion de fortune. Il est aujourd'hui Directeur Général de Quilvest Family Office.

Ces deux membres ont été choisis pour leurs compétences financières et leur expérience du Groupe TOUAX.

Le comité d'audit intègre un membre indépendant en la personne de Jérôme BETHBEZE.

**Fonctionnement**

Le comité d'audit s'est réuni deux fois en 2015, préalablement aux Conseils délibérant sur les comptes annuels et semestriels. Le taux de participation a été de 100 %.

Son activité a plus particulièrement porté sur les points suivants :

- l'examen des comptes consolidés annuels 2014 et des comptes semestriels 2015 ;
- la vérification de la conformité du processus de l'information comptable et financière aux exigences légales et réglementaires ;

- l'assurance de l'existence d'une procédure d'identification et d'analyse et de suivi des risques, notamment financiers ;
- l'assurance que les procédures de contrôle interne sont bien appliquées et garantissent la fiabilité de l'information ;
- l'examen des programmes annuels de révision des Commissaires aux Comptes.

Lors de ses réunions, il a notamment entendu les Commissaires aux Comptes, le Directeur Général Administration et Finance et les Gérants. Parmi les documents transmis figure notamment le compte rendu des Commissaires aux Comptes sur leurs travaux. Le comité d'audit a la possibilité de recourir à un conseil externe.

Seuls les membres indépendants du comité d'audit perçoivent une rémunération sous forme de jetons de présence liée à leur présence effective aux réunions.

## 1.4.7. Les mandats des membres du Conseil de Surveillance

**Alexandre WALEWSKI – Président du Conseil de Surveillance et membre du comité d'audit**

| **Alexandre WALEWSKI** | |
|---|---|
| **Date de 1ère nomination au sein de TOUAX SCA et mandats exercés** | Administrateur depuis 1966 jusqu'au 30 juin 2005<br>Président Directeur Général de juillet 1977 à décembre 1997<br>Membre du Conseil de Surveillance depuis le 30 juin 2005<br>Président du Conseil de Surveillance depuis le 29 septembre 2005 |
| **Durée et échéance du mandat de membre du Conseil de Surveillance** | Durée d'une année à compter de l'Assemblée Générale Ordinaire du 11 juin 2015. Échéance lors de l'Assemblée Générale du 9 juin 2016 statuant sur les comptes de l'exercice 2015. Son mandat est proposé d'être renouvelé pour un an lors de cette Assemblée. |
| **Administrateur indépendant** | Non<br>Lien de parenté avec les Gérants<br>Détient près de 9 % du capital et des droits de vote de TOUAX SCA et faisant partie du concert WALEWSKI |
| **Membre d'un Comité** | Président du Comité d'audit |
| **Mini CV** | Alexandre WALEWSKI a été le dirigeant du Groupe TOUAX pendant 20 ans |
| **Âge** | 82 ans |
| **Nationalité** | Française |
| **Nombre d'actions TOUAX détenues au 31 décembre 2015** | 551 822 actions |
| **Mandats d'administration, de direction ou de surveillance exercés au cours des 5 dernières années dans d'autres sociétés (hors Groupe TOUAX)** | Aucun |

### Jérôme BETHBEZE – membre du Conseil de Surveillance et membre du comité d'audit

| Jérôme BETHBEZE | |
|---|---|
| **Date de 1ère nomination au sein de TOUAX SCA et mandats exercés** | Administrateur du 28 juin 2004 au 30 juin 2005<br>Membre du Conseil de Surveillance depuis le 30 juin 2005 |
| **Durée et échéance du mandat de membre du Conseil de Surveillance** | Durée d'une année à compter de l'Assemblée Générale Ordinaire du 11 juin 2015. Échéance lors de l'Assemblée Générale du 9 juin 2016 statuant sur les comptes de l'exercice 2015. Son mandat est proposé d'être renouvelé pour un an lors de cette Assemblée. |
| **Administrateur indépendant** | Oui |
| **Membre d'un Comité** | Membre du Comité d'audit |
| **Mini CV** | Jérôme Bethbèze a, depuis plus de 25 ans, acquis une compétence financière au sein d'établissements financiers. Depuis une vingtaine d'années, il exerce diverses fonctions de direction au sein du groupe Quilvest. |
| **Âge** | 54 ans |
| **Nationalité** | Française |
| **Nombre d'actions TOUAX détenues au 31 décembre 2015** | 358 actions |
| **Mandats d'administration, de direction ou de surveillance exercés au cours des 5 dernières années dans d'autres sociétés (hors Groupe TOUAX)** | Depuis 2011 : Directeur général de Quilvest Family Office, membre de la SFAF. |

### Jean-Jacques OGIER – membre du Conseil de Surveillance

| Jean-Jacques OGIER | |
|---|---|
| **Date de 1ère nomination au sein de TOUAX SCA et mandats exercés** | En tant que représentant permanent de la société SALVEPAR du 29 juin 2007 au 9 juin 2009<br>Membre du Conseil de Surveillance depuis le 10 juin 2009 |
| **Durée et échéance du mandat de membre du Conseil de Surveillance** | Durée d'une année à compter de l'Assemblée Générale Ordinaire du 11 juin 2015. Échéance lors de l'Assemblée Générale du 9 juin 2016 statuant sur les comptes de l'exercice 2015. Son mandat est proposé d'être renouvelé pour un an lors de cette Assemblée. |
| **Administrateur indépendant** | Oui |
| **Membre d'un Comité** | Non |
| **Mini CV** | Jean-Jacques Ogier a exercé sa carrière au sein de la Société Générale, essentiellement à des fonctions de directions à l'étranger (Maroc, Hong Kong, Amériques), tant pour la banque de détail, que la banque d'investissement. |
| **Âge** | 68 ans |
| **Nationalité** | Française |
| **Nombre d'actions TOUAX détenues au 31 décembre 2015** | 256 actions |
| **Mandats d'administration, de direction ou de surveillance exercés au cours des 5 dernières années dans d'autres sociétés (hors Groupe TOUAX)** | Aucun |

**François SOULET DE BRUGIERE, membre du Conseil de Surveillance**

| **François SOULET DE BRUGIERE** | |
|---|---|
| **Date de 1ère nomination au sein de TOUAX SCA et mandats exercés** | Membre du Conseil de Surveillance depuis le 18 juin 2008 |
| **Durée et échéance du mandat de membre du Conseil de Surveillance** | Durée d'une année à compter de l'Assemblée Générale Ordinaire du 11 juin 2015. Échéance lors de l'Assemblée Générale du 9 juin 2016 statuant sur les comptes de l'exercice 2015. Son mandat est proposé d'être renouvelé pour un an lors de cette Assemblée. |
| **Administrateur indépendant** | Oui |
| **Membre d'un Comité** | Non |
| **Mini CV** | François Soulet de Brugière a fait quasiment toute sa carrière dans le domaine maritime, connaissant très bien les problématiques de ce secteur. Il exerce également des fonctions de direction depuis de très nombreuses années. |
| **Âge** | 62 ans |
| **Nationalité** | Française |
| **Nombre d'actions TOUAX détenues au 31 décembre 2015** | 422 actions |
| **Mandats d'administration, de direction ou de surveillance exercés au cours des 5 dernières années dans d'autres sociétés (hors Groupe TOUAX)** | 2011 : Vice-président du conseil de surveillance du Grand Port Maritime de Dunkerque, administrateur du groupe École Supérieure de Commerce de La Rochelle et président de L'Union des ports de France<br>2012/2013 : Vice-président du conseil de surveillance du Grand Port Maritime de Dunkerque, administrateur du groupe École Supérieure de Commerce de La Rochelle et président délégué de L'Union des ports de France<br>2014/2015 : président du conseil de surveillance du Grand Port Maritime de Dunkerque, président-délégué de L'Union des Ports de France ; membre du Conseil Supérieur de la Marine Marchande ; administrateur de ESC de La Rochelle |

## 1.5. Les assemblées générales

La participation à l'Assemblée Générale est réservée aux actionnaires de TOUAX SCA quel que soit le nombre d'actions qu'ils possèdent.

### 1.5.1. Justification de la qualité d'actionnaire

**Actionnaire nominatif**

Les actionnaires dont les titres sont inscrits en compte nominatif n'ont aucune démarche à effectuer pour apporter la preuve qu'ils sont actionnaires.

**Actionnaire au porteur**

Les actionnaires au porteur doivent justifier de leur titre de propriété en demandant une attestation de participation auprès de leur intermédiaire financier (banque ou société de bourse, qui assure la gestion du compte titres sur lequel sont inscrites les actions TOUAX). Cette attestation doit être transmise avec une carte d'admission au service juridique de TOUAX SCA.

L'inscription en compte ou la production de l'attestation doit être effectuée au plus tard le troisième jour ouvré précédant la date de la tenue de l'Assemblée à zéro heure, heure de Paris.

Une pièce d'identité est exigée à l'entrée de l'Assemblée.

### 1.5.2. Droit de vote

L'actionnaire a 4 possibilités pour exercer son droit de vote :

- **assister personnellement à l'Assemblée Générale** : une carte d'admission doit être demandée auprès du service juridique de TOUAX SCA. Si toutefois la carte d'admission n'était pas reçue à temps, l'actionnaire au porteur pourra néanmoins se présenter à l'Assemblée muni de l'attestation de participation qui aura été délivrée par l'établissement teneur de compte dans les 3 jours qui précèdent l'Assemblée Générale ;
- **donner pouvoir au Président de l'Assemblée** ;
- **donner pouvoir à toute personne de son choix** (conjoint, partenaire avec lequel il a conclu un pacte civil de solidarité, un autre actionnaire de TOUAX SCA ou toute personne physique et morale de son choix) ;
- **voter par correspondance**.

À défaut d'assister personnellement à l'Assemblée, un formulaire unique de vote par correspondance ou par procuration est à la disposition de tout actionnaire qui en fera la demande par lettre recommandée avec accusé de réception reçue au siège social au plus tard six jours avant la date de l'Assemblée.

Pour être pris en compte, ce formulaire, complété et signé, devra être parvenu au siège social trois jours au moins avant la date de l'Assemblée. Les propriétaires d'actions au porteur devront joindre au formulaire l'attestation de participation.

Si la cession de titres intervient avant le troisième jour ouvré précédant l'Assemblée à zéro heure, heure de Paris, la société invalide ou modifie en conséquence, selon le cas, le vote exprimé à distance, le pouvoir, la carte d'admission ou l'attestation de participation. À cette fin, l'intermédiaire habilité teneur de compte notifie la cession à la société et lui transmet les informations nécessaires. Pour toute cession d'action au-delà de cette date, l'attestation de participation demeurera valable et le vote sera comptabilisé au nom du cédant.

# 2. Le contrôle interne

Suite à la publication par l'Autorité des Marchés Financiers de son cadre de référence pour le contrôle interne, le Groupe TOUAX a défini et mis en place des procédures afin d'appliquer ces recommandations. TOUAX s'appuie sur le cadre de référence pour les valeurs moyennes et petites préconisé par l'AMF en juillet 2010.

## 2.1. L'organisation du contrôle interne

### 2.1.1. Définition

Le contrôle interne est un dispositif défini et mis en œuvre par la société, qui vise à assurer :

- la conformité aux lois et règlements en vigueur,
- l'application des instructions et orientations fixées par la direction générale,
- le bon fonctionnement de ses processus internes, notamment ceux concourant à la sauvegarde et à la sécurité de ses actifs,
- la fiabilité des informations financières,

et d'une manière générale, le contrôle interne est un dispositif qui contribue à la maîtrise de ses activités, à l'efficacité de ses opérations et à l'utilisation efficiente de ses ressources.

### 2.1.2. Objectifs de la société en matière de contrôle interne

Le contrôle interne de la société a pour objectif que :

- les actes de gestion ou de réalisation des opérations ainsi que les comportements du personnel s'inscrivent dans le cadre défini par les orientations données aux activités de la société par les organes sociaux, par les lois et règlements applicables, et par les valeurs, normes et procédures internes à la société ;
- les informations comptables, financières et de gestion communiquées aux organes sociaux reflètent avec sincérité l'activité et la situation de la société ;
- les procédures impliquent le respect des politiques de gestion, la sauvegarde et la sécurité des actifs, la prévention et la détection des fraudes et erreurs, la réalité et l'exhaustivité des enregistrements comptables, l'établissement dans les délais impartis d'informations comptables et financières fiables.

Le système de contrôle interne de la société ne peut fournir une garantie absolue que les objectifs fixés seront atteints et ce en raison des limites inhérentes à toute procédure.

### 2.1.3. Composantes du contrôle interne

Les grandes orientations en matière de contrôle interne sont déterminées en fonction des objectifs de la société.

Les objectifs du Groupe sont définis par les Gérants. Ils concernent non seulement la performance économique mais aussi les domaines dans lesquels le Groupe vise à atteindre un degré particulier d'excellence.

Ces objectifs sont déclinés au niveau de chaque entité et clairement communiqués aux collaborateurs afin que ces derniers comprennent et adhèrent à la politique de l'organisation en matière de risques et de contrôles.

Les principales composantes du contrôle interne sont (i) l'organisation, (ii) le système d'information, (iii) la gestion des risques, (iv) les activités et les règles de contrôle interne, et (v) la surveillance permanente du dispositif.

Le dispositif de contrôle interne mis en place par la direction générale est en accord avec la stratégie et l'organisation du Groupe. Ce dispositif s'appuie sur les directions opérationnelles et fonctionnelles qui ont pour mission de le relayer au sein de l'organisation.

### 2.1.4. Périmètre du contrôle interne

Le dispositif de contrôle interne mis en place par la société est adapté à sa taille.

TOUAX SCA veille à l'existence de ce dispositif au sein de ses filiales. Ce dispositif est adapté à leurs caractéristiques propres et aux relations entre la société mère et ses filiales.

### 2.1.5. Les acteurs du contrôle interne

Le contrôle interne est l'affaire de tous, des organes de gouvernance à l'ensemble des collaborateurs de la société :

**La Gérance**

La Gérance définit, impulse et surveille le dispositif de contrôle interne le mieux adapté à la situation et aux activités du Groupe.

Dans ce cadre, les Gérants se tiennent régulièrement informés de ses dysfonctionnements, de ses insuffisances et de ses difficultés d'application et veillent à l'engagement des actions correctives nécessaires. La Gérance informe le Conseil de Surveillance sur les points importants.

**Le Conseil de Surveillance**

Il appartient à la Gérance de rendre compte au Conseil des caractéristiques essentielles du dispositif de contrôle interne.

Le Conseil de Surveillance peut faire usage de ses pouvoirs généraux pour faire procéder aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns ou prendre toute autre initiative qu'il estimerait appropriée en la matière.

Au sein du Conseil de Surveillance a été constitué un comité d'audit, lequel assure le suivi du processus d'élaboration de l'information financière, veille à l'existence d'un dispositif de contrôle interne cohérent et compatible avec la stratégie du Groupe et ses risques et effectue, le cas échéant, une revue des différentes missions d'audit interne et de ses résultats. Le

comité d'audit rend compte de ses travaux au Conseil de Surveillance.

**Divisions opérationnelles**

Les divisions opérationnelles sont pleinement responsables du déploiement du dispositif au sein de leur périmètre et de son fonctionnement correct. Le fonctionnement et l'efficacité du dispositif de contrôle interne sont évalués par les contrôleurs financiers de chaque division sur la base de demandes réalisées par la direction. Les collaborateurs du Groupe.

Chaque collaborateur possède à son niveau de responsabilité la connaissance et l'information nécessaires pour établir, faire fonctionner et surveiller le dispositif de contrôle interne, au regard des objectifs qui lui ont été assignés.

## 2.2. Le recensement des risques

Un risque représente la possibilité qu'un événement survienne et dont les conséquences seraient susceptibles d'affecter les personnes, les actifs, l'environnement, les objectifs de la société ou sa réputation.

Pour assurer la pérennité de son développement et la réalisation de ses objectifs, le Groupe veille à identifier, évaluer et traiter les risques de manière globale, risques auxquels il est exposé dans ses différents domaines d'activité, processus et actifs.

Les objectifs de la gestion des risques sont de :

- créer et préserver la valeur et la réputation du Groupe,
- sécuriser la prise de décision et les processus du Groupe,
- favoriser la cohérence des actions avec les valeurs du Groupe,
- mobiliser les collaborateurs du Groupe autour d'une vision commune des principaux risques.

Ces risques sont identifiés dans le chapitre 4 « Facteurs de risque » page 19 du document de référence. Ces risques, ou l'un de ces risques ou d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par TOUAX, pourraient avoir un effet négatif sur les activités, la situation financière ou les résultats de TOUAX, ou le cours de ses actions.

Une cartographie interne des risques est par ailleurs élaborée et suivie avec pour objectif de couvrir l'ensemble des expositions du Groupe et d'organiser la maîtrise de ses risques. Cette cartographie est maintenue par la Direction Administrative et Financière du Groupe avec l'aide des Gérants et des directeurs d'activités.

## 2.3. Activités de contrôle des risques

La gestion des risques s'attache à identifier et limiter les risques qui pèsent sur les actifs de l'entreprise, ses ressources et son personnel, sa pérennité, sa rentabilité, sa réputation et ses valeurs au sens large.

L'ensemble du personnel met en œuvre chaque jour les actions de gestion des risques dans la réalisation de ses tâches.

La direction des risques « risk management », confiée à la Direction Administrative et Financière, anime le dispositif global de gestion et contrôle des risques.

**Risques financiers et comptables**

Les risques financiers correspondent aux risques de marché (taux et change), au risque de liquidité et/ou de contrepartie et au risque sur actions. Ils sont gérés par la Direction Administrative et Financière du Groupe.

La Direction Administrative et Financière a pour objectif la production rapide des informations comptables et financières fiables et pertinentes, la communication de ces informations, le suivi des risques notamment financiers, opérationnels et de contrepartie, la mise en place des procédures administratives, comptables et financières, le suivi juridique et fiscal du Groupe, la consolidation des comptes et le respect des règles et des normes comptables en vigueur, ainsi que la mise en œuvre de la politique financière du Groupe et la gestion de la trésorerie.

La gestion du risque financier fait partie intégrante de la gestion financière du Groupe. Pour assurer un meilleur suivi des risques financiers et comptables et optimiser le contrôle interne, la Direction Administrative et Financière est aujourd'hui organisée autour de quatre services financiers d'activité (conteneurs maritimes, constructions modulaires, barges fluviales et wagons) et de quatre directions corporate (comptable et fiscal, financements et trésorerie, reporting et consolidation, communication financière et juridique). Cette organisation permet d'associer une expertise métier et une expertise technique et ainsi de mieux apprécier les risques.

L'ensemble des dossiers financiers est géré de manière centralisée par le département Trésorerie et Financements rattaché à la Direction Administrative et Financière qui suit et revoit quotidiennement les informations. Ces informations sont transmises au comité de direction. Le département Trésorerie et Financements met en place les moyens nécessaires pour limiter les risques financiers.

**Autres risques**

Le suivi des risques fait l'objet d'une délégation aux différentes directions opérationnelles et fonctionnelles qui mettent en œuvre de manière opérationnelle cette gestion des risques. Les directions opérationnelles et fonctionnelles sont redevables des risques inhérents à leurs activités et rendent compte à la direction générale de l'identification de ces risques aux plans d'action mis en place pour réduire leurs expositions. Trois autres directions corporate existent par ailleurs pour mieux apprécier les procédures et les risques des activités, la direction des achats, la direction des ressources humaines et la direction des systèmes d'information. La Direction Administrative et Financière du Groupe est associée à la gestion et au contrôle de ces risques.

## 2.4. Pilotage et surveillance du dispositif du contrôle interne du Groupe

### 2.4.1. Organisation générale du contrôle interne

Le contrôle interne repose sur des procédures formalisées, les systèmes d'information, la compétence et la formation du personnel.

Les cycles principaux couverts par le contrôle interne sont les revenus et les clients, les charges et les fournisseurs, les actifs corporels, la trésorerie et les financements. Les cycles secondaires correspondent aux stocks et à la fonction paie-personnel.

## 2.4.2. Rôle des services financiers

Les services financiers opérationnels (conteneurs maritimes, constructions modulaires, wagons de fret et barges fluviales) et les services financiers corporate (holding, financement…) ont, entre autres, pour mission le suivi de la cartographie des risques, la gestion des procédures administratives et comptables et le reporting périodique des informations financières.

Le rôle de la direction financière et des contrôleurs financiers s'inscrit dans un processus d'amélioration continue du contrôle interne et consiste principalement à auditer les procédures en place, contrôler la mise en œuvre des standards de contrôle interne du Groupe et à préconiser des améliorations permettant d'atténuer les risques.

## 2.4.3. Limites du contrôle interne et de la gestion des risques

Le dispositif de contrôle interne et de gestion des risques, aussi bien conçu et appliqué soit-il, ne peut fournir une garantie absolue quant à la réalisation des objectifs. Il existe en effet des limites inhérentes à tout système de contrôle interne comme par exemple les incertitudes de l'environnement extérieur et l'exercice de la faculté de jugement ou de dysfonctionnements pouvant survenir en raison de défaillances techniques ou humaines ou de simples erreurs.

En outre, lors de la mise en place des contrôles, il est nécessaire de tenir compte du rapport coût/bénéfice et de ne pas développer des systèmes de contrôle interne inutilement coûteux quitte à accepter un certain niveau de risque.

## 2.4.4. Description générale des procédures

### Les revenus et les clients

Les objectifs principaux sont de s'assurer de la réalité des revenus, de la valorisation des comptes clients, de l'exhaustivité des encaissements et de suivre le risque de contrepartie.

Pour remplir ces objectifs, la direction générale a mis en place l'organisation suivante :

- Service exploitation : Distinct des services commerciaux et marketing, il est essentiellement chargé du traitement et du suivi de l'exécution de la commande clients,
- Service crédits clients : Rattaché au département administratif et financier, il est chargé de donner son opinion avant le traitement de la commande. L'activité de contentieux lui est rattachée. Il prend en charge l'établissement des factures à partir d'informations saisies dans le système d'information par le service Exploitation. L'enregistrement en comptabilité des factures est automatisé et intégré.

Les principes fondamentaux du cycle revenus-clients sont :

- l'existence systématique de contrats de location saisis dans le système d'information,
- l'intégration du système de gestion et de facturation avec le système comptable,
- la séparation des tâches entre le service crédit, les services d'exploitation et la trésorerie,
- la supervision régulière du montant des crédits clients (DSO – Days Sales Outstanding) par la direction générale.

### Les charges et les fournisseurs

Les objectifs principaux sont de s'assurer de l'exhaustivité des commandes et leurs correspondances avec les livraisons, l'exhaustivité des charges, la valorisation des comptes fournisseurs et la réalité des paiements.

L'organisation mise en place est la suivante :

- Service exploitation : initiateur de la commande, il émet des "demandes d'achat" dans des limites strictement définies par la direction. Il réceptionne la commande une fois approuvée et s'assure de la conformité de la livraison.
- Direction d'exploitation : Elle valide les demandes qui sont alors transformées en bons de commande. Elle négocie les prix, choisit les fournisseurs et surveille les conditions de vente.
- Direction opérationnelle de l'activité : Elle a la responsabilité du contrôle et de l'approbation systématique des factures.
- Service Comptable : Il enregistre les factures sur la base des bons de commande et prépare les paiements qui sont approuvés par la direction générale.

Les principes fondamentaux du cycle charges-fournisseurs reposent sur :

- la mise en place de seuils de validation de commandes à respecter,
- la séparation des tâches entre les initiateurs et les approbateurs pour chaque commande,
- le rapprochement entre le bon de commande avec les bons de livraison, les procès-verbaux de réception de travaux, les lettres de transport et les factures,
- le contrôle systématique des factures par la direction opérationnelle de l'activité,
- la centralisation des paiements par la direction générale.

### Les actifs corporels

L'objectif majeur est la protection et l'évaluation du patrimoine.

La société réalise périodiquement des inventaires en relation avec les services opérationnels et les services administratifs et financiers. Les écarts sont analysés, justifiés et présentés à la direction générale.

### La trésorerie

Les objectifs sont transverses avec les autres cycles. Ils sont principalement assurés par une stricte séparation des tâches et l'implication de la direction générale.

Le caractère prédominant du contrôle interne du cycle trésorerie-financement est :

- la gestion centralisée des flux de trésorerie grâce au suivi mensuel des flux,
- le suivi des autorisations et des délégations des signatures et des autres engagements bancaires,
- la mesure et la prévision régulière des besoins de trésorerie.

### 2.4.5. Description générale des procédures relative à l'élaboration et au traitement de l'information financière et comptable

Les procédures administratives et comptables sont mises en place afin que les opérations traduites dans les comptes annuels répondent aux objectifs de régularité et de sincérité. Ces procédures sont intégrées dans le contrôle interne décrit précédemment.

Ces procédures de contrôle reposent sur :

- un système de gestion et un système comptable intégré (utilisation d'un package de reporting aux méthodes comptables uniformes arrêtées par le département consolidation),
- une séparation des tâches dans la limite de la taille des services,
- une supervision et un contrôle des directions opérationnelles, fonctionnelles et de la direction générale.

L'ensemble des informations financières et comptables est rapporté mensuellement au service de consolidation qui effectue un contrôle de cohérence des flux et des méthodes appliquées. Le contrôle de gestion vérifie la cohérence des données et assure le suivi. Une consolidation économique des résultats est effectuée mensuellement, une consolidation complète est réalisée trimestriellement. Les procédures mises en place de reporting, de consolidation et de suivi budgétaire visent à garantir tant le respect des principes comptables appliqués par le Groupe que la consolidation des informations accessoires nécessaires à l'établissement du document de référence.

Le suivi mensuel des résultats et des engagements des filiales et du Groupe permet à la direction générale de vérifier la traduction financière de la stratégie donnée aux activités, de contrôler les résultats avec les engagements budgétaires et le business plan du Groupe.

Il est à noter que les filiales font l'objet de visites régulières des directions (générale, financière, opérationnelle) permettant de s'assurer du correct suivi des procédures du Groupe.

L'ensemble du processus de communication financière est placé sous la responsabilité de la Direction Administrative et Financière et de la direction générale. Les services de comptabilité, de consolidation et de communication financière produisent l'information nécessaire à la communication financière.

### 2.4.6. Appréciation du contrôle interne

Les procédures de contrôle interne et celle relative à l'élaboration de l'information comptable et financière font l'objet d'une démarche continue d'identification, d'évaluation et de gestion et n'ont pas connu de changement significatif en 2015.

L'appréciation du contrôle interne est réalisée aujourd'hui au travers des différentes revues des comptes des filiales et du Groupe lors de réunions internes portant sur chacune des activités et du comité d'audit. Les risques qui ont été révélés au cours de ces appréciations font l'objet de plans d'actions d'amélioration.

La Défense, le 24 mars 2016

Alexandre WALEWSKI

Président du Conseil de Surveillance

## 27.3. RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LE RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE POUR CE QUI CONCERNE LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE RELATIVES A L'ELABORATION ET AU TRAITEMENT DE L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIERE

Exercice clos le 31 décembre 2015

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société TOUAX et en application des dispositions de l'article L. 226-10-1 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le président de votre société conformément aux dispositions de cet article au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Il appartient au président d'établir et de soumettre à l'approbation du conseil de surveillance un rapport rendant compte des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place au sein de la société et donnant les autres informations requises par l'article L. 226-10-1 du Code de commerce, relatives notamment au dispositif en matière de gouvernement d'entreprise.

Il nous appartient :

- de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations contenues dans le rapport du président concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, et

- d'attester que le rapport comporte les autres informations requises par l'article L. 226-10-1 du Code de commerce, étant précisé qu'il ne nous appartient pas de vérifier la sincérité de ces autres informations.

Nous avons effectué nos travaux conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France.

**Informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière**

Les normes d'exercice professionnel requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du président. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du président ainsi que de la documentation existante ;

- prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;

- déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du président du conseil de surveillance, établi en application des dispositions de l'article L. 226-10-1 du Code de commerce.

**Autres informations**

Nous attestons que le rapport du président du conseil de surveillance comporte les autres informations requises à l'article L. 226-10-1 du Code de commerce.

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 8 avril 2016

Les Commissaires aux Comptes

| | |
|---|---|
| LNA | DELOITTE & ASSOCIES |
| Brigitte GUILLEBERT | Jean-François VIAT |

# 28. INFORMATIONS COMMUNIQUEES RECEMMENT

## 28.1. COMMUNIQUE DE PRESSE DU 22 FEVRIER 2016

**Chiffre d'affaires annuel consolidé à 348,2 millions d'euros**

**Amélioration de l'activité Constructions Modulaires (+26,3 %)**

**Coûts de préparation et dépréciations exceptionnelles de modules impactant la rentabilité de l'activité en 2015**

**Objectif de résultat opérationnel positif en 2016**

**ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

| Chiffre d'affaires<br>*(données non auditées, en milliers d'euros)* | T1 2015 | T2 2015 | T3 2015 | T4 2015 | TOTAL | T1 2014 | T2 2014 | T3 2014 | T4 2014 | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires locatif (1) | 55 420 | 55 916 | 56 771 | 56 867 | **224 975** | 48 772 | 52 034 | 52 587 | 52 797 | **206 189** |
| Ventes de matériels | 12 808 | 43 371 | 20 537 | 46 549 | **123 265** | 23 984 | 42 565 | 46 089 | 59 864 | **172 502** |
| *Dont ventes à des clients* | | | | | *90 118* | | | | | *66 545* |
| *Dont ventes à des investisseurs* | | | | | *33 147* | | | | | *105 957* |
| **Chiffre d'affaires consolidé** | **68 228** | **99 287** | **77 308** | **103 417** | **348 240** | **72 756** | **94 599** | **98 676** | **112 660** | **378 691** |

(1) Le chiffre d'affaires locatif inclut les prestations de services annexes.

Le chiffre d'affaires consolidé de l'exercice 2015 s'élève à 348,2 millions d'euros, en baisse de 8 % du fait d'une diminution des syndications auprès d'investisseurs dans l'activité Conteneurs Maritimes. À devises constantes, le chiffre d'affaires recule de 16 % en raison de la baisse de l'euro face au dollar.

Retraité des ventes aux investisseurs qui sont plus volatiles d'une année sur l'autre, le chiffre d'affaires consolidé progresse de 16 % en 2015.

L'activité Constructions Modulaires progresse significativement (+26,3 %).

Le chiffre d'affaires locatif est en hausse de 9 % à 225 millions d'euros (stable à devises constantes). La baisse du chiffre d'affaires de l'activité locative de Conteneurs Maritimes est compensée en totalité par la reprise de la location de Constructions Modulaires en Europe.

Le chiffre d'affaires ventes à des clients progresse significativement de 35 % en raison d'une hausse des ventes de constructions modulaires et de conteneurs maritimes d'occasion et ce malgré l'absence de ventes de barges fluviales. Les ventes de constructions modulaires neuves et d'occasion ont fortement progressé en Europe et marquent la reprise de l'activité Constructions Modulaires dans son ensemble.

Le chiffre d'affaires ventes aux investisseurs est en baisse à 33 millions d'euros. Cette baisse s'explique par un moindre volume de syndication de conteneurs maritimes aux investisseurs en 2015, ceux-ci préférant retarder leurs investissements compte tenu de la baisse de l'acier.

**Analyse de la contribution des quatre divisions du Groupe**

| **Chiffre d'affaires par activité** *(données non auditées, en milliers d'euros)* | **T1 2015** | **T2 2015** | **T3 2015** | **T4 2015** | **TOTAL** | **T1 2014** | **T2 2014** | **T3 2014** | **T4 2014** | **TOTAL** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires locatif (1) | 26 567 | 26 601 | 25 702 | 25 541 | **104 411** | 20 949 | 21 903 | 22 622 | 24 905 | **90 379** |
| Ventes de matériels | 5 614 | 30 826 | 9 073 | 20 671 | **66 184** | 16 520 | 23 494 | 38 131 | 47 343 | **125 489** |
| *Dont ventes à des clients* | | | | | *35 072* | | | | | *19 532* |
| *Dont ventes à des investisseurs* | | | | | *31 113* | | | | | *105 957* |
| **Conteneurs maritimes** | **32 181** | **57 427** | **34 775** | **46 212** | **170 595** | **37 469** | **45 397** | **60 754** | **72 248** | **215 868** |
| Chiffre d'affaires locatif (1) | 17 544 | 17 583 | 18 606 | 18 776 | 72 509 | 15 707 | 17 173 | 17 451 | 16 013 | 66 344 |
| Ventes de matériels | 6 903 | 12 246 | 9 933 | 17 310 | 46 392 | 7 220 | 4 892 | 7 064 | 8 597 | 27 773 |
| *Dont ventes à des clients* | | | | | *46 392* | | | | | *27 773* |
| **Constructions modulaires** | **24 447** | **29 829** | **28 539** | **36 086** | **118 901** | **22 927** | **22 065** | **24 514** | **24 610** | **94 117** |
| Chiffre d'affaires locatif (1) | 3 846 | 3 661 | 4 272 | 4 261 | 16 041 | 3 879 | 3 944 | 3 922 | 3 619 | 15 364 |
| Ventes de matériels | 19 | 19 | 19 | 341 | 399 | 6 | 3 741 | 15 | 2 667 | 6 429 |
| *Dont ventes à des clients* | | | | | *399* | | | | | *6 429* |
| **Barges fluviales** | **3 865** | **3 680** | **4 291** | **4 602** | **16 440** | **3 885** | **7 685** | **3 937** | **6 287** | **21 794** |
| Chiffre d'affaires locatif (1) | 7 566 | 8 220 | 8 251 | 8 872 | 32 909 | 8 261 | 9 037 | 8 618 | 8 334 | 34 250 |
| Ventes de matériels | 272 | 279 | 1 511 | 8 227 | 10 289 | 238 | 10 437 | 879 | 1 256 | 12 810 |
| *Dont ventes à des clients* | | | | | *8 255* | | | | | *12 810* |
| *Dont ventes à des investisseurs* | | | | | *2 034* | | | | | |
| **Wagons de fret** | **7 838** | **8 499** | **9 762** | **17 099** | **43 198** | **8 499** | **19 474** | **9 497** | **9 590** | **47 060** |
| Autres (divers et éliminations) | (103) | (149) | (60) | (583) | (895) | (24) | (23) | (26) | (75) | (148) |
| **Chiffre d'affaires consolidé** | **68 228** | **99 287** | **77 308** | **103 417** | **348 240** | **72 756** | **94 599** | **98 676** | **112 660** | **378 691** |

(1) Le chiffre d'affaires locatif inclut les prestations de services annexes.

**Conteneurs maritimes :** Le chiffre d'affaires 2015 de la division est en retrait de 21 % à 171 millions d'euros résultant principalement d'une diminution des syndications compensée en partie par l'activité locative et les ventes d'occasion. À dollar constant, le chiffre d'affaires recule de 34 %. L'année 2015 a été marquée par une baisse de la croissance des échanges mondiaux et des prix des matières premières. La baisse du prix de l'acier et en conséquence du prix d'achat des conteneurs neufs a entraîné une érosion des tarifs locatifs et des prix de vente de conteneurs d'occasion. TOUAX a privilégié la protection de ses tarifs locatifs et a adapté son parc à la demande avec une hausse importante des ventes d'occasion. Le chiffre d'affaires locatif ressort à 104 millions d'euros en hausse de 16 % grâce à l'appréciation du dollar mais est en recul de -4 % à dollar constant. Le taux d'utilisation moyen s'élève à près de 88 %.

**Constructions modulaires :** Le chiffre d'affaires de la division augmente de 26 % à 119 millions d'euros (+24 % à devises constantes), confirmant la tendance observée depuis le début d'année 2015. Cette reprise d'activité est tirée par un fort dynamisme de la construction en Allemagne, en Pologne et en République tchèque avec notamment des besoins temporaires et permanents de logements pour les réfugiés. La demande en Allemagne est très largement supérieure à l'offre de l'ensemble de l'industrie modulaire de l'Europe de l'Est. On assiste par ailleurs à un retournement de l'activité dans des pays où TOUAX a une présence plus limitée et dans lesquels le Groupe a réussi à prendre des parts de marché. Il en résulte une hausse du chiffre d'affaires locatif de 9 % à 72,5 millions d'euros tirée par la hausse des taux d'utilisation et des tarifs locatifs. Les ventes de matériels neufs et d'occasion progressent parallèlement fortement pour atteindre 46 millions d'euros (+67 %).

**Barges fluviales :** L'absence de ventes de barges d'occasion au cours de l'année 2015 explique le recul du chiffre d'affaires de la division au 31 décembre 2015 de 25 % à 16,4 millions d'euros. En revanche, l'activité locative est en hausse de 4,4 % tirée principalement par l'Europe et atteint 16 millions d'euros en 2015. L'activité locative en Amérique du Sud n'a pas progressé compte tenu du ralentissement de l'activité économique de la région. Le taux d'utilisation moyen est proche de 95 %.

**Wagons de fret :** Le chiffre d'affaires 2015 de la division atteint 43 millions d'euros (-8 %). La baisse de chiffre d'affaires locatif résultant de ventes de wagons aux États-Unis l'an dernier est en partie compensée par une amélioration continue de l'activité locative en Europe, la mise en service de nouveaux wagons construits pour le marché européen et asiatique ainsi que la vente de wagons d'occasion en Europe.

**RÉSULTATS 2015**

L'exercice 2015 est impacté par des éléments exceptionnels négatifs. Sur certains pays et notamment la France et les États-Unis, la rationalisation des parcs de constructions modulaires a généré des dépréciations exceptionnelles d'actifs. La forte hausse des taux d'utilisation de constructions modulaires dans les autres pays a entraîné un volume élevé de coûts de préparation des modules en vue de leur location, le revenu locatif de ces nouveaux contrats étant étalé dans le futur jusqu'au terme des contrats, alors que la comptabilisation de ces coûts est immédiate.

Par conséquent, l'activité Constructions Modulaires reste en dessous du point mort en 2015. Les activités de location et vente de matériels de transport (conteneurs, wagons et barges) présentent un résultat opérationnel courant positif au 31 décembre 2015. La profitabilité récurrente du Groupe retraitée des éléments exceptionnels s'améliore.

**PERSPECTIVES**

**Conteneurs maritimes :** Nous constatons un arrêt dans la baisse du prix de l'acier, qui se stabilise à un point bas, créant des opportunités du fait du prix d'achat faible des conteneurs neufs. TOUAX envisage des investissements en conteneurs neufs plus importants en 2016 en association avec ses partenaires investisseurs. La concentration récente de l'industrie devrait profiter au Groupe avec la volonté de nos clients de rechercher des offres alternatives. La croissance des trafics conteneurisés est prévue positive en 2016, la baisse de la Chine étant compensée par des hausses sur l'Asie du Sud Est, l'Europe l'Amérique du Nord.

**Constructions modulaires :** Le dynamisme du marché constaté en Allemagne et en Europe de l'Est devrait se confirmer pour l'année 2016 avec des impacts positifs attendus sur les comptes de l'activité. Les commandes enregistrées en début d'année de ventes de constructions modulaires neuves en Europe sont élevées.

**Barges Fluviales :** Nous anticipons des conditions de marché plus difficiles en Amérique du Sud, région impactée par la baisse des transports de minerais de fer et nous prévoyons une stabilisation en Europe.

**Wagons de Fret :** Du fait de l'acquisition d'une flotte complémentaire d'environ 2 000 wagons, TOUAX diversifie son parc de wagons, renforce sa position en Allemagne et s'implante au Royaume-Uni. Le marché du transport ferroviaire intermodal européen continue de progresser régulièrement depuis 2014. La faiblesse des investissements depuis de nombreuses années dans le secteur crée des besoins de renouvellement de la flotte de wagons dont une grande partie sera financée par les loueurs.

Le Groupe continue de mettre en œuvre une stratégie de croissance de ses flux opérationnels de trésorerie avec une stabilisation de ses actifs en propre, une croissance de ses actifs en gestion pour compte de tiers, et l'amélioration des taux d'utilisation. TOUAX anticipe un résultat opérationnel positif en 2016.

## 28.2. COMMUNIQUE DE PRESSE DU 24 MARS 2016

**Résultats nets 2015 impactés par 16,1 m€ d'éléments non-récurrents principalement dans l'activité Constructions Modulaires, dont 11,6 m€ de dépréciations d'actifs et 4,5 m€ de charges nettes**

**Résultat opérationnel positif pour les activités de location et ventes de matériels de transport (wagons de fret, conteneurs maritimes, barges fluviales)**

**Flux opérationnels de trésorerie positifs à 41,6 m€**

**Ratio prêt sur valeur (« Loan To Value ») amélioré de 63 % à 61 % en 2015**

**Objectif de résultat opérationnel positif en 2016**

**Actif net (part du groupe hors capitaux hybrides) de 15,75 € par action**

| Eléments significatifs des comptes *(en millions d'euros)* | 2015 | 2014 | Variation 2015-2014 |
|---|---|---|---|
| Chiffre d'affaires | 348,2 | 378,7 | -8 % |
| dont Conteneurs maritimes | 170,6 | 215,9 | -21 % |
| Constructions modulaires | 118,9 | 94,1 | +26 % |
| Barges fluviales | 16,4 | 21,8 | -25 % |
| Wagons de fret | 43,2 | 47,0 | -8 % |
| Autres (divers et éliminations) | -0,9 | -0,1 | |
| Marge Brute d'Exploitation - EBITDAR (1) | 96,7 | 94,9 | +1,8m€ |
| EBITDA (2) | 36,2 | 40,0 | -3,8m€ |
| EBITDA retraité des éléments non récurrents (*) | 39,9 | 38,0 | +1,9m€ |
| Résultat opérationnel | -13,1 | 4,1 | -17,2m€ |
| Résultat courant avant impôt (RCAI) | -28,4 | -13,6 | -14,8m€ |
| RCAI retraité des éléments non récurrents (**) | -12,3 | -13,9 | +1,6m€ |
| **Résultat net part du Groupe** | **-24,0** | **-12,9** | **-11m€** |
| Résultat net par action (€) | -4,08 | -2,20 | |
| Total actif non courant | 523,8 | 542,0 | -18,2m€ |
| Total bilan | 689,5 | 724,6 | -35m€ |
| Capitaux propres de l'ensemble | 162,8 | 184,7 | -21,9m€ |
| Endettement net bancaire (3) | 354,5 | 358,0 | -3,5m€ |
| Flux opérationnels de trésorerie | 41,6 | 57,1 | -15,5m€ |
| Ratio Prêt sur Valeur (Loan to Value) | 61 % | 63 % | |

(1) l'EBITDAR (earnings before interest, tax, depreciation, amortization and rent) calculé par le Groupe correspond au résultat opérationnel courant augmenté des dotations aux amortissements et aux provisions des immobilisations et des distributions aux investisseurs
(2) l'EBITDA correspond à l'EBITDAR diminué des distributions aux investisseurs
(3) Incluant 186,7 millions d'euros de dettes sans recours à fin décembre 2015
(*) Les éléments non récurrents inclus dans l'EBITDA concernent 0,7 m€ de dépréciations d'actifs, 1,3 m€ de provisions pour risques, 1,6 m€ de surcoûts de préparation d'actifs lié à la remise en location d'actifs modulaires et la hausse des taux d'utilisation et 2 m€ de produits exceptionnels en 2014.
(**) Les éléments non récurrents inclus dans le Résultat courant avant impôt concernent 11,6 m€ de dépréciations d'actifs, 1,3 m€ de provisions pour risques, 1,6 m€ de surcoûts de préparation d'actifs lié à la remise en location d'actifs modulaires et la hausse des taux d'utilisation, 2,4 m€ de charges exceptionnelles de refinancement diminué de 0,7 m€ de produit comptable de valorisation « *mark to market* » de l'ORNANE émise en juillet 2015 et 2 millions d'euros de produits exceptionnels diminués de 1,7 million d'euros de dépréciations d'actifs en 2014.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil de gérance le 23 mars 2016 et ont été présentés au Conseil de Surveillance. Ils ont été audités par les Commissaires aux Comptes. Les rapports d'audit sont en cours d'émission.

### ANNÉE 2015

Le chiffre d'affaires consolidé de l'année 2015 atteint 348,2 millions d'euros contre 378,7 millions d'euros en 2014. La diminution des syndications auprès d'investisseurs dans l'activité Conteneurs Maritimes, malgré une progression de l'activité Constructions Modulaires, explique l'essentiel de cette variation.

L'activité location et vente de Constructions Modulaires a progressé fortement en 2015 entraînant une hausse importante du taux d'utilisation mais générant parallèlement un surcoût de charges de préparation. Les activités de location et vente de matériels de transport (conteneurs, wagons et barges) affichent un résultat opérationnel positif en 2015 qui n'a pas permis de compenser la perte de l'activité Constructions Modulaires.

En 2015, le Groupe enregistre 11,6 millions d'euros de dépréciations exceptionnelles, dont 10,8 millions d'euros concernant les Constructions Modulaires pour accélérer la rationalisation des actifs en France et aux États-Unis.

La stratégie de diminution des investissements en propre, la cession des actifs non stratégiques ou non loués et le financement de la croissance par des investisseurs tiers créent des flux opérationnels positifs permettant de poursuivre l'objectif de désendettement net du Groupe.

La hausse de l'EBITDAR de 1,8 million d'euros à 96,7 millions d'euros en 2015, est liée à la progression de l'activité Conteneurs Maritimes marquée par la hausse du dollar américain. L'EBITDAR reflète la performance de nos activités et de l'ensemble des actifs gérés par le Groupe. Au global, le Groupe gère 1,8 milliard d'euros d'actifs, dont 41 % sont la propriété du Groupe. À parité constante, les actifs gérés sont stables.

L'EBITDA baisse de 3,8 millions d'euros passant de 40 millions d'euros en 2014 à 36,2 millions d'euros en 2015, du fait de charges exceptionnelles. Retraité des éléments non récurrents (0,7 million d'euros de dépréciations d'actifs, 1,3 million d'euros de provisions pour risques et 1,6 million d'euros de surcoûts de préparation d'actifs lié à la remise en location d'actifs modulaires et la hausse des taux d'utilisation en 2015 et 2 millions d'euros de produits exceptionnels en 2014), l'EBITDA est en augmentation de 1,9 million d'euros à 39,9 millions d'euros reflétant la reprise de l'activité Constructions Modulaires.

Les distributions aux investisseurs augmentent en raison de l'effet de change euro-dollar.

Au global, le résultat opérationnel diminue de 17,2 millions d'euros passant à -13,1 millions d'euros en 2015. Cet écart s'explique principalement par les dépréciations et charges exceptionnelles de l'année. Retraité des éléments exceptionnels en 2014 et en 2015, le résultat opérationnel est stable (3,7 millions d'euros en 2015 contre 3,8 millions d'euros en 2014).

La baisse de l'endettement net moyen et des taux d'intérêt ont permis de diminuer le poids de la charge financière du Groupe.

Le résultat courant avant impôt s'élève à -28,4 millions d'euros en 2015.

Retraité des éléments non récurrents, le résultat courant avant impôt progresse en ligne avec le redémarrage de l'activité Constructions Modulaires. Les éléments non récurrents comprennent 11,6 millions d'euros de dépréciations d'actifs, 1,3 million d'euros de provisions pour risques, 1,6 million d'euros de surcoûts de préparation d'actifs lié à la remise en location d'actifs modulaires et la hausse des taux d'utilisation, 2,4 millions d'euros de charges exceptionnelles de refinancement diminué de 0,7 million d'euros de produit comptable de valorisation « mark to market » de l'ORNANE émise en juillet 2015 et 2 millions d'euros de produits exceptionnels diminués de 1,7 million d'euros de dépréciations d'actifs en 2014.

La perte nette part du Groupe augmente de 11 millions d'euros passant à -24 millions d'euros en 2015. Le résultat est impacté majoritairement par les 16,1 millions d'euros d'éléments non récurrents détaillés précédemment.

**STRATÉGIE FINANCIÈRE**

La stratégie financière du Groupe a pour objectif de poursuivre la baisse de son endettement afin de créer de la valeur actionnariale, tout en améliorant sa rentabilité opérationnelle afin de maximiser son free cash-flow, et en finançant sa croissance principalement par des investisseurs tiers.

L'endettement net diminue légèrement, le Groupe ayant acheté 20 millions d'euros de wagons en 2015 destinés à être vendus à des investisseurs mais toujours portés sur le bilan au 31 décembre 2015. Ces wagons seront cédés en 2016.

L'endettement net bancaire du Groupe baisse de 3,5 millions d'euros (-1 %) à 354,5 millions d'euros en 2015. Le taux moyen de la dette financière brute au 31 décembre 2015 ressort à 3,67 % contre 3,52 % à fin décembre 2014. Les ratios bancaires sont respectés.

TOUAX a renforcé ses ressources financières avec succès en 2015 en émettant 23 millions d'euros d'émission obligataire sous la forme d'une ORNANE et en refinançant son crédit syndiqué Corporate de 67,5 millions d'euros pour une durée de 4 ans.

Le free cash (flux de trésorerie généré par les activités opérationnelles, après investissements et variation du besoin en fonds de roulement) du Groupe est positif à 41,6 millions d'euros à fin décembre 2015. La Gérance proposera à la prochaine assemblée générale un dividende de 25 centimes d'euros par action.

**PERSPECTIVES**

Nous constatons une stabilisation des prix de l'acier à un point historiquement bas dans l'activité Conteneurs Maritimes créant des opportunités à l'achat. TOUAX envisage des syndications de conteneurs plus importantes en 2016 auprès de ses partenaires investisseurs.

En ce qui concerne l'activité Constructions Modulaires, la bonne performance de l'Allemagne et de l'Europe de l'Est aura des impacts positifs significatifs dans les comptes en raison d'une demande élevée dans ces pays et de la hausse des taux d'utilisation déjà constatée en 2015.

La demande de Barges Fluviales est contrastée selon les pays avec principalement une conjoncture qui restera difficile en Amérique du Sud.

L'activité de location de Wagons de Fret en Europe s'étant renforcée, TOUAX devrait bénéficier d'économies d'échelle dans un marché en amélioration.

Le Groupe continue de mettre en œuvre une stratégie de croissance de ses flux opérationnels de trésorerie avec une stabilisation de ses actifs en propre, une croissance de ses actifs en gestion pour compte de tiers, et l'amélioration des taux d'utilisation. TOUAX anticipe un résultat opérationnel positif en 2016.

## 28.3. PRESENTATION DES PERSPECTIVES EXPOSEES LORS DE LA REUNION SFAF DU 24 MARS 2016

Le chapitre 6 sur la description des activités, le paragraphe 12.2 sur les tendances connues et le paragraphe 26.1 sur l'évolution prévisible des activités décrite dans le rapport de gestion sont complétés par les informations suivantes, présentées à l'occasion de l'annonce des résultats annuels du Groupe.

À court terme, le Groupe souhaite de poursuivre sa stratégie d'un free cash positif et de réduction de sa dette par :

- l'augmentation de son parc sous gestion de conteneurs maritimes, principalement via des financements par des investisseurs tiers. TOUAX va aussi continuer à réaliser des opérations de sale and leaseback et de trading en 2016 ;
- le retour à la rentabilité de l'activité Constructions Modulaires en remontant le taux d'utilisation et/ou les tarifs locatifs et en éliminant les surcapacités de la flotte par des ventes de matériels ;
- la croissance du parc de wagons de fret gérés grâce au financement d'investisseurs tiers permettant de se renforcer en Europe et de s'implanter dans certains pays ;
- la croissance des actifs fluviaux en Europe et aux États-Unis grâce au financement d'investisseurs tiers.

À moyen terme, le Groupe prévoit également d'obtenir une position mondiale significative dans chaque division en renforçant ses économies d'échelle :

- L'objectif de la division Conteneurs Maritimes est de croître afin d'atteindre une part de 5 % du marché mondial avec un parc en gestion de 800 000 conteneurs contre 585 400 environ à fin 2015. Dans un contexte de croissance mondiale estimée par le Fonds Monétaire International à 3,4 % en 2016 et avec un point bas des poix d'achat des conteneurs, le Groupe envisage des syndications de conteneurs plus importantes ;
- L'objectif de la division Constructions Modulaires est de restaurer une rentabilité normalisée avec un objectif d'EBITDA supérieur à 30 millions d'euros ;
- L'objectif de la division Wagons de Fret est de croître afin de dépasser les 15 000 wagons en gestion, dont 12 000 en Europe et 3 000 en Asie. L'âge moyen des wagons européens étant élevé, il existe aussi un marché important sur le remplacement du parc existant ;
- L'objectif de la division Barges Fluviales est de poursuivre ses investissements en Europe et aux États-Unis.

# 29. PROJET DES RESOLUTIONS

## ASSEMBLEE GENERALE MIXTE DU 9 JUIN 2016

L'Assemblée Générale Ordinaire ne délibère valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, le cinquième des actions ayant droit de vote. Elle statue à la majorité des voix.

## PREMIERE RESOLUTION (APPROBATION DES COMPTES SOCIAUX DE L'EXERCICE 2015)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, des rapports du Conseil de Surveillance et du Président du Conseil de Surveillance et du rapport des Commissaires aux Comptes sur l'exercice clos le 31 décembre 2015, approuve les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2015, tels qu'ils lui ont été présentés, faisant apparaître un bénéfice net comptable de 661 664 euros.

L'Assemblée Générale approuve les dépenses et les charges non déductibles des bénéfices telles que visées à l'article 39-4 du Code général des impôts dont le montant s'élève à 1 669 euros ainsi qu'une économie d'impôt de 250 329 euros liée à l'intégration fiscale.

## DEUXIEME RESOLUTION (APPROBATION DES COMPTES CONSOLIDES DE L'EXERCICE 2015)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, des rapports du Conseil de Surveillance et du président du Conseil de Surveillance et du rapport des Commissaires aux Comptes, approuve les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2015 tels qu'ils lui ont été présentés ainsi que les opérations traduites dans ces comptes, faisant ressortir une perte part du Groupe de 23 955 136 euros.

## TROISIEME RESOLUTION (QUITUS DES MANDATS)

L'Assemblée Générale donne au Conseil de gérance, au Conseil de Surveillance et aux Commissaires aux Comptes quitus de l'exécution de leurs mandats respectifs pour l'exercice 2015.

## QUATRIEME RESOLUTION (AFFECTATION DU BENEFICE ET FIXATION DU DIVIDENDE)

L'Assemblée Générale, approuvant les propositions du Conseil de gérance, décide d'affecter le résultat comme suit :

| | |
|---|---|
| Résultat net de l'exercice clos le 31 décembre 2015 | 661 664 € |
| Diminué de la dotation à la réserve légale | -33 083 € |
| Diminué de la rémunération statutaire des commandités | -362 264 € |
| Affectation du solde au report à nouveau | 266 317 € |
| Montant du report à nouveau | 2 248 386 € |
| **Soit un bénéfice distribuable de** | **2 514 703 €** |
| | |
| Distribution d'un dividende de 0,25 € par action, à prélever sur le bénéfice distribuable représentant un total de | 1 790 391 € |
| **Sole du report à nouveau** | **724 312 €** |

Le nombre maximum d'actions ayant droit au dividende au titre de l'exercice 2015, correspondant aux actions jouissance 1er janvier 2016, s'élève à 7 161 564 actions, correspondant au nombre d'actions composant le capital de la société au 31 décembre 2015, soit 5 883 782 actions, augmenté du nombre d'actions ayant été créées au titre des BSAR entre la date de clôture et leur date d'expiration ainsi que du nombre maximum d'actions susceptibles d'être créées au titre de l'exercice de l'ORNANE, pouvant intervenir jusqu'à la date de détachement.

Le dividende correspondant aux actions non créées au jour de l'Assemblée par suite de la conversion des ORNANE ainsi qu'aux actions auto détenues sera porté au compte report à nouveau pour la partie y afférente.

Conformément à l'article 158-3 du Code Général des impôts, ce dividende ouvre droit, pour les résidents fiscaux français personnes physiques, à un abattement de 40 %.

Conformément à l'article 243 bis du Code général des impôts, l'Assemblée Générale prend acte que les montants des dividendes mis en distribution au titre des trois exercices précédents ont été les suivants :

| exercice concerné *(en euro)* | date de mise en paiement | rémunération statutaire des commandités | dividende par action | nombre d'actions rémunéré | total de la distribution |
|---|---|---|---|---|---|
| 2012 | 11 janvier 2013 | | 0,50 | 5 735 033 | 2 867 517 |
| 2012 | 5 juillet 2013 | 892 151 | | | 892 151 |
| **TOTAL 2012** | | | **0,50** | | **3 759 667** |
| 2013 | 15 janvier 2014 | | 0,25 | 5 878 921 | 1 469 730 |
| 2013 | 9 juillet 2014 | 508 611 | 0,25 | 5 876 633 | 1 977 769 |
| **TOTAL 2013** | | | **0,50** | | **3 447 499** |
| 2014 | 2 janvier 2015 | | 0,50 | 5 876 528 | 2 938 264 |
| 2014 | 1 juillet 2015 | 400 017 | | | 400 017 |
| **TOTAL 2014** | | | **0,50** | | **3 338 281** |

## CINQUIEME RESOLUTION (CONVENTIONS REGLEMENTEES)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions visées à l'article L. 226-10 du Code de commerce, et du rapport du Conseil de gérance, prend acte dudit rapport et approuve la convention décrite dans celui-ci.

## SIXIEME RESOLUTION (FIXATION DES JETONS DE PRESENCE)

L'Assemblée Générale fixe à 63 000 euros le montant global des jetons de présence annuels à allouer au Conseil de Surveillance.

## SEPTIEME RESOLUTION (RENOUVELLEMENT D'UN MEMBRE DU CONSEIL DE SURVEILLANCE)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, constatant que le mandat de membre du Conseil de Surveillance de Monsieur Alexandre WALEWSKI vient à expiration à l'issue de la présente Assemblée, le renouvelle pour une durée d'un an qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

## HUITIEME RESOLUTION (RENOUVELLEMENT D'UN MEMBRE DU CONSEIL DE SURVEILLANCE)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, constatant que le mandat de membre du Conseil de Surveillance de Monsieur Jean-Jacques OGIER vient à expiration à l'issue de la présente Assemblée, le renouvelle pour une durée d'un an qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

## NEUVIEME RESOLUTION (RENOUVELLEMENT D'UN MEMBRE DU CONSEIL DE SURVEILLANCE)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, constatant que le mandat de membre du Conseil de Surveillance de Monsieur Jérôme BETHBEZE vient à expiration à l'issue de la présente Assemblée, le renouvelle pour une durée d'un an qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

## DIXIEME RESOLUTION (RENOUVELLEMENT D'UN MEMBRE DU CONSEIL DE SURVEILLANCE)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, constatant que le mandat de membre du Conseil de Surveillance de Monsieur François SOULET de BRUGIERE vient à expiration à l'issue de la présente Assemblée, le renouvelle pour une durée d'un an qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

## ONZIEME RESOLUTION (NOMINATION D'UN CO-COMMISSAIRE AUX COMPTES TITULAIRE ET SUPPLEANT)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, décide de nommer

- en qualité de co-commissaire aux comptes titulaire le cabinet RSM PARIS, dont le siège social est 26 rue Cambacérès à Paris (75008), représenté par Monsieur Stéphane MARIE, et
- en qualité de co-commissaire aux comptes suppléant FIDINTER, dont le siège est 26 rue Cambacérès à Paris (75008), représenté par Monsieur François AUPIC,

pour une durée de six exercices, soit jusqu'à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire annuelle des actionnaires à tenir dans l'année 2022 statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021.

## DOUZIEME RESOLUTION (AUTORISATION D'UN PROGRAMME DE RACHAT D'ACTIONS)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance, autorise le Conseil de gérance, conformément à l'article L. 225-209 du Code de commerce, à acquérir, en une ou plusieurs fois aux époques qu'il déterminera, un nombre d'actions représentant jusqu'à 10 % du capital social dans les conditions suivantes :

Prix maximal d'achat par action : 30 €

Montant maximal : 17 651 448 €

Ce montant maximal pourra être, le cas échéant, ajusté afin de tenir compte des éventuelles opérations d'augmentation ou de réduction de capital pouvant intervenir pendant la durée du programme.

Conformément à l'article L. 225-210 du Code de commerce, l'acquisition d'actions de la société ne peut avoir pour effet d'abaisser les capitaux propres à un montant inférieur à celui du capital augmenté des réserves non distribuables.

Ces actions pourront être acquises, cédées, transférées, échangées, en une ou plusieurs fois, par tous moyens, y compris le cas échéant de gré à gré, par cession de blocs ou par utilisation de produits dérivés, en vue de la réalisation d'une ou plusieurs finalités prévues par la loi, notamment :

- d'assurer l'animation du marché secondaire et la liquidité de l'action TOUAX SCA au travers d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie de l'AMAFI reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers conclu avec un prestataire de services d'investissement agissant de manière indépendante ;
- de consentir des options d'achat d'actions et/ou attribuer gratuitement des actions au profit des salariés et dirigeants de la société et/ou des sociétés qui lui sont liées ainsi que toutes allocations d'actions au titre d'un plan d'épargne d'entreprise ou de groupe, au titre de la participation aux résultats de l'entreprise et/ou toutes autres formes d'allocation d'actions à des salariés et/ou des mandataires sociaux du groupe ;
- de consentir la couverture de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution d'actions de la société dans le cadre réglementaire en vigueur ;
- de conserver les actions achetées et les remettre ultérieurement à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe, étant précisé que les actions acquises à cet effet ne peuvent excéder 5 % du capital de la société ; et/ou
- de procéder à leur annulation, en application de la 13ème résolution de l'Assemblée Générale du 9 juin 2016.

Dans le cadre du premier objectif, les actions de la société seront achetées pour le compte de la société par un prestataire de services d'investissement intervenant dans le cadre d'un contrat de liquidité et conformément à la charte de déontologie de l'AMAFI reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers.

Ces opérations pourront être effectuées à tout moment, y compris en période d'offre publique, dans le cadre de la réglementation en vigueur.

La présente autorisation prend effet dès acceptation par la présente Assemblée. Elle est donnée pour une durée de 18 mois. Elle annule et remplace celle donnée par l'Assemblée Générale Ordinaire du 11 juin 2015, dans sa 13ème résolution.

L'Assemblée Générale donne tous pouvoirs au Conseil de gérance, avec faculté de subdélégation, pour décider la mise en œuvre de la présente autorisation et en fixer les modalités, notamment ajuster le prix d'achat susvisé en cas d'opérations modifiant les capitaux propres, le capital social ou la valeur nominale des actions, passer tous ordres en bourse, conclure tous accords, effectuer toutes déclarations et formalités et généralement faire tout le nécessaire.

L'Assemblée Générale Extraordinaire ne délibère valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, le quart des actions ayant droit de vote. Elle statue à la majorité des 2/3 des voix.

## TREIZIEME RESOLUTION (AUTORISATION EN VUE D'ANNULER LES ACTIONS)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil de gérance ainsi que du rapport des Commissaires aux Comptes, et conformément à l'article L.225-209 du Code de commerce,

1) autorise pour une période de vingt-quatre mois à compter de la présente Assemblée Générale, le Conseil de gérance à réduire le capital social, en une ou plusieurs fois, dans la limite d'un montant maximum de 10 % du capital social, calculé au jour de la décision d'annulation, par périodes de vingt-quatre mois, par l'annulation de tout ou partie des actions propres, acquises dans le cadre du programme de rachat adopté par, antérieurement ou postérieurement à la présente Assemblée par les actionnaires de la société ;

2. autorise le Conseil de la gérance à imputer la différence entre le prix de rachat des actions annulées et leur valeur nominale calculée au moment de leur annulation, sur les primes et réserves disponibles ;

3. donne tous pouvoirs au Conseil de gérance pour fixer les conditions et les modalités de cette ou de ces annulations, pour modifier, le cas échéant les statuts de la Société, pour effectuer toutes déclarations, remplir toutes autres formalités, et d'une manière générale faire tout ce qui est nécessaire.

La présente autorisation prend effet dès acceptation par la présente Assemblée. Elle annule et remplace celle donnée par l'Assemblée Générale du 11 juin 2015, dans sa 21ème résolution.

## QUATORZIEME RESOLUTION (POUVOIRS)

L'Assemblée Générale confère tous pouvoirs au porteur de copie ou d'extrait du procès-verbal de la présente Assemblée en vue de l'accomplissement des formalités légales et réglementaires.

# 30. INCLUSION PAR REFERENCE

En application de l'article 28 du Règlement européen (CE) n° 809/2004 pris en application de la Directive 2003/71/CE dite Directive « Prospectus », les documents suivants sont inclus par référence dans ce document déposé le 14 avril 2016 :

- le document de référence portant sur l'exercice clos le 31 décembre 2013, déposé le 10 avril 2014 sous le numéro D14-0333 ;
- le document de référence portant sur l'exercice clos le 31 décembre 2014, déposé le 23 mars 2015 sous le numéro D15-0187.

# 31. GLOSSAIRE

**Barge fluviale** : bateau métallique à fond plat non motorisé utilisé pour le transport fluvial de marchandises.

**BTP :** Bâtiment Travaux Publics.

**Conteneur maritime** : caisse métallique de dimensions normalisées pour le transport de marchandises.

**Construction modulaire** : bâtiments composés d'éléments standards (modules) se superposant et se juxtaposant dans l'espace sans retouche lors de leur pose.

**EBITDA** : Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization. L'EBITDA utilisé par le Groupe correspond au résultat opérationnel courant retraité des dotations aux amortissements et aux provisions des immobilisations.

**EBITDAR** : Earnings Before Interests, Tax, Depreciation, Amortization and Rent.

**EVP (Equivalent vingt pieds)** : voir TEU.

**Location opérationnelle :** par opposition à la location financière, la location opérationnelle ne transfère pas au preneur la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif.

**Pool** : groupement de matériel.

**Pousseur** : bateau à moteur assurant le poussage des barges fluviales.

**TEU (Twenty Foot Equivalent Unit)** : équivalent vingt pieds – unité de mesure des conteneurs. Cette unité peut être physique (un 40 pieds égal deux 20 pieds) ou financière (le prix d'un 40 pieds égal 1,6 fois le prix d'un 20 pieds). L'unité de mesure utilisée dans le rapport est l'unité physique (TEU) sous réserve d'indication contraire (unité financière – CEU). Un conteneur de 20 pieds vaut 1 EVP et un conteneur de 40 pieds compte pour 2 EVP.

**Titrisation d'actifs (« asset-back securitization »)** : la titrisation d'actif est une méthode de financement d'une entreprise consistant à transférer des actifs de leur propriétaire (un « vendeur ») à une entité à désignation spécifique qui finance l'acquisition en émettant des titres (« billet ») à diverses parties (« investisseurs »).

**Transport intermodal** : transport de marchandises utilisant plusieurs modes de transport intégrés sur de longues distances et dans un même contenant.

**Wagon de fret** : Véhicule ferroviaire employé au transport de marchandises.

# TABLE DES MATIERES

**1. PERSONNES RESPONSABLES ..... 16**

1.1. PERSONNES RESPONSABLES DES INFORMATIONS CONTENUES DANS LE DOCUMENT DE REFERENCE ET LE RAPPORT FINANCIER ANNUEL 16
1.2. ATTESTATION DES PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE REFERENCE CONTENANT UN RAPPORT FINANCIER ANNUEL 16

**2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES ..... 17**

2.1. COORDONNEES DES CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES ..... 17
2.2. CHANGEMENT DES CONTROLEURS LEGAUX 17

**3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES ..... 18**

3.1. INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES SELECTIONNEES ..... 18
3.2. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES DES PERIODES INTERMEDIAIRES ..... 18

**4. FACTEURS DE RISQUE ..... 19**

4.1. LES RISQUES JURIDIQUES ET REGLEMENTAIRES 19
4.2. LES RISQUES LIES AU CONTEXTE GEOPOLITIQUE ET A L'ECONOMIE MONDIALE ..... 20
4.3. LES RISQUES LIES A L'ACTIVITE 22
4.4. RISQUES FINANCIERS 32
4.5. RISQUES ASSOCIES A LA RESPONSABILITE ET A L'ASSURANCE ..... 33

**5. INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR ..... 35**

5.1. HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE 35
5.2. INVESTISSEMENTS 35

**6. APERÇU DES ACTIVITES ..... 38**

6.1. PRINCIPALES ACTIVITES 38
6.2. PRINCIPAUX MARCHES 60
6.3. ÉVENEMENTS EXCEPTIONNELS 60
6.4. DEPENDANCE BREVETS, LICENCES OU CONTRATS 60
6.5. POSITION CONCURRENTIELLE 60

**7. ORGANIGRAMME ..... 60**

7.1. ORGANIGRAMME DU GROUPE 60
7.2. RELATIONS MERE FILLES 61

**8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS ..... 62**

8.1. IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES ..... 62
8.2. POLITIQUE ENVIRONNEMENTALE 62

**9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT ..... 63**

9.1. SITUATION FINANCIERE 63
9.2. RESULTAT D'EXPLOITATION 63

**10. TRESORERIE ET CAPITAUX ..... 63**

10.1. CAPITAUX DU GROUPE 63
10.2. FLUX DE TRESORERIE 63
10.3. CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT ..... 63
10.4. RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX AYANT INFLUE SENSIBLEMENT OU POUVANT INFLUER SENSIBLEMENT, DE MANIERE DIRECTE OU INDIRECTE, SUR LES OPERATIONS DE L'EMETTEUR ..... 63

10.5. SOURCES DE FINANCEMENT ATTENDUES QUI SERONT NECESSAIRES POUR HONORER LES ENGAGEMENTS D'INVESTISSEMENTS 63

**11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES ..... 64**

**12. INFORMATIONS SUR LES TENDANCES ..... 64**

12.1. PRINCIPALES TENDANCES JUSQU'A LA DATE DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT ..... 64
12.2. TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE OU DEMANDE OU TOUT ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SENSIBLEMENT POUR L'EXERCICE EN COURS ..... 64

**13. PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE ..... 64**

13.1. PRINCIPALES HYPOTHESES 64
13.2. RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES – ELEMENTS PREVISIONNELS ..... 64
13.3. BASE DE PREVISION 64
13.4. PREVISION EN COURS 64

**14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE ..... 65**

14.1. COORDONNEES DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE 65
14.2. CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE 65

**15. REMUNERATIONS ET AVANTAGES ..... 65**

15.1. REMUNERATION DES MANDATAIRES SOCIAUX 65
15.2. RETRAITE ET AUTRES AVANTAGES 67

**16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION ..... 67**

16.1. DUREE DES MANDATS 67
16.2. CONVENTIONS REGLEMENTEES 67
16.3. INFORMATIONS SUR LES DIVERS COMITES 67
16.4. DECLARATION DE CONFORMITE AU REGIME DE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE ..... 67

**17. SALARIES ..... 67**

17.1. REPARTITION DE L'EFFECTIF 67
17.2. PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS 67
17.3. PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL 68

**18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ..... 68**

18.1. REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE ..... 68
18.2. LES DIFFERENTS DROITS DE VOTE 70
18.3. DESCRIPTION DE LA NATURE DU CONTROLE 70
18.4. ACTIONS AUTO DETENUES 70

**19. OPERATIONS AVEC DES APPARENTES ..... 71**

**20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR ..... 72**

20.1. COMPTES CONSOLIDES 72
20.2. COMPTES SOCIAUX 119
20.3. ÉTATS FINANCIERS 131
20.4. COMMISSARIAT AUX COMPTES 131
20.5. DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES ..... 133
20.6. INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES ..... 133
20.7. POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES 133
20.8. PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE 133
20.9. CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE ..... 133

**21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES ..... 134**

21.1. CAPITAL SOCIAL 134
21.2. DONNEES BOURSIERES 136
21.3. DISPOSITIONS STATUTAIRES (EXTRAITS) 137

**22. CONTRATS IMPORTANTS ..... 139**

**23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATION D'INTERETS ..... 139**

23.1. COORDONNEES DES EXPERTS 139
23.2. ATTESTATION DE CONFORMITE DES DECLARATIONS D'EXPERTS ..... 139

**24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC ..... 139**

**25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS ..... 139**

**26. RAPPORTS DES GERANTS ..... 140**

26.1. RAPPORT DE GESTION 140
26.2. RAPPORT SUR LA RESPONSABILITE SOCIALE, ENVIRONNEMENTALE ET SOCIETALE ..... 169
26.3. RAPPORT DE L'ORGANISME TIERS INDEPENDANT SUR LES INFORMATIONS SOCIALES, ENVIRONNEMENTALES ET SOCIETALES 183

**27. RAPPORT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET DU PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ..... 185**

27.1. RAPPORT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE 185
27.2. RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE SUR LES CONDITIONS DE PREPARATION ET D'ORGANISATION DES TRAVAUX DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET SUR LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE MISES EN PLACE PAR LA SOCIETE 186
27.3. RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LE RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE POUR CE QUI CONCERNE LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE RELATIVES A L'ELABORATION ET AU TRAITEMENT DE L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIERE ..... 198

**28. INFORMATIONS COMMUNIQUEES RECEMMENT ..... 199**

28.1. COMMUNIQUE DE PRESSE DU 22 FEVRIER 2016 199
28.2. COMMUNIQUE DE PRESSE DU 24 MARS 2016 201
28.3. PRESENTATION DES PERSPECTIVES EXPOSEES LORS DE LA REUNION SFAF DU 24 MARS 2016 ..... 203

**29. PROJET DES RESOLUTIONS ..... 204**

**30. INCLUSION PAR REFERENCE ..... 207**

**31. GLOSSAIRE ..... 207**

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS
AMF

Le présent document de référence a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 14 avril 2016 conformément à l'article 212-13 de son Règlement général. Il pourra être utilisé à l'appui d'une opération financière s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des Marchés Financiers. Ce document a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

Des exemplaires du présent document de référence sont disponibles sans frais, auprès de TOUAX SCA, Tour Franklin – 23ème étage – 100-101 Terrasse Boieldieu – 92042 La Défense Cedex, ainsi que sur le site Internet de TOUAX : www.touax.com et sur le site Internet de l'Autorité des Marchés Financiers (www.amf-france.org).

Retrouvez l'intégralité du Document de référence 2015
sur notre site **www.touax.com**

**Pour plus d'informations sur nos activités :**
**www.touax.fr**
**wwww.touax-container.com**
**www.touaxrail.com**
**www.touax-river-barges.com**

Imprim'Vert® est une marque collective ayant pour objectif la mise en place par les entreprises exerçant des activités d'impression, d'actions concrètes conduisant à une amélioration volontaire de l'environnement, fondée sur trois critères simples : la bonne gestion des déchets dangereux, la sécurisation de stockage des liquides dangereux et la non-utilisation des produits toxiques, respectant ainsi le protocole de Kyoto.

Ce rapport a été réalisé avec du papier labélisé FSC (Forest Stewardship Council) provenant de forêts aménagées de façon durable.

Touax

Tour Franklin, 23ème étage
100 - 101 Terrasse Boieldieu - 92042 La Défense Cedex
Tél. +33 (0)1 46 96 18 00 - Fax +33 (0)1 46 96 18 18
touax@touax.com - **www.touax.com**