

## **Allison Transmission finalise l'acquisition de la division Off-Highway Drive & Motion Systems de Dana Incorporated et devient un leader industriel mondial de premier plan**

*L'entreprise combinée devient un acteur mondial générant un chiffre d'affaires de 5,5 milliards de dollars présent dans 29 pays.*

*Son implantation mondiale est positionnée pour répondre à la demande croissante en solutions avancées de mobilité et de travail à hautes performances dans les domaines des infrastructures, de l'énergie, de l'agriculture, de la construction et de la sécurité nationale*

**INDIANAPOLIS, le 2 janvier 2026** — Allison Transmission Holdings, Inc. (NYSE : ALSN, « Allison », « l'Entreprise ») annonce avoir finalisé l'acquisition de la division Off-Highway Drive & Motion Systems de Dana Incorporated, l'un des principaux fournisseurs de solutions de transmission et de propulsion, pour un montant d'environ 2,7 milliards de dollars. La combinaison de produits leaders du secteur et de technologies avancées permettra d'accélérer la croissance d'Allison et d'élargir la position de l'Entreprise en tant que fournisseur mondial de solutions professionnelles de mobilité et de travail qui améliorent la marche du monde.

« Nous sommes ravis d'accueillir chez Allison nos nouveaux collègues de la division Off-Highway Drive & Motion Systems de Dana Incorporated », déclare David Graziosi, Président-directeur général d'Allison. « Ensemble, nous élargissons notre présence sur le marché et notre gamme de produits fiables et de haute qualité, créant ainsi une plateforme mondiale qui continuera à générer de solides performances financières grâce à une croissance aussi bien organique qu'inorganique. Nos talentueux collègues se consacrent à aider nos clients et leurs utilisateurs finaux à mieux capitaliser sur les grandes tendances mondiales qui façonnent le monde industriel moderne. »

L'entreprise combinée aura son siège social à Indianapolis, dans l'Indiana, et sera dirigée par M. Graziosi. L'entreprise exercera ses activités sous le nom d'Allison et sera composée de deux divisions. Allison Transmission sera dirigée par Fred Bohley, Président et directeur de division, tandis qu'Allison Off-Highway Drive and Motion Systems sera sous la responsabilité de Craig Price, Président et directeur de division. MM. Bohley et Price seront tous deux rattachés à M. Graziosi, et M. Bohley restera directeur d'exploitation chez Allison. La direction des divisions s'exercera dans le monde entier, reflétant ainsi la nature mondiale de l'entreprise et l'importance d'une implantation locale pour ses clients et ses parties prenantes. Collectivement, ces changements permettent à l'Entreprise de mieux servir une clientèle élargie grâce à un approvisionnement, une production et des services plus locaux au travers d'un vivier plus important d'expertise en ingénierie et en technologie.

BofA Securities et KPMG LLP ont agi respectivement en tant que conseillers financiers et conseillers en transactions d'Allison, tandis que Latham & Watkins LLP a fait office de conseiller juridique. Barclays, BofA Securities et Citigroup ont fourni les gages de financement en relation avec la transaction. L'agence Edelman était engagée comme conseiller en communication stratégique d'Allison.

### **À propos d'Allison Transmission Holdings, Inc.**

Allison Transmission Holdings, Inc. (NYSE : ALSN) (« Allison ») est un leader mondial dans le domaine des solutions hautes performances de mobilité et de travail conçues pour répondre aux besoins du monde industriel moderne. Forte d'une expérience éprouvée en matière d'acquisitions stratégiques, Allison est organisée en deux divisions : Allison Transmission et Allison Off-Highway Drive and Motion Systems. Basée à Indianapolis dans l'Indiana (États-Unis), l'Entreprise fabrique des solutions qui offrent des propositions de valeur de premier plan dans des secteurs vitaux tels que les infrastructures, l'exploitation minière, l'énergie, l'agriculture, la construction, les transports et la sécurité nationale. Depuis plus de 110 ans, Allison est reconnue pour sa fiabilité en tant que partenaire de choix, en maintenant

constamment la bonne marche des industries essentielles dans plus de 150 pays. Pour plus d'informations, rendez-vous sur <https://allisontransmission.com>

### Déclarations prospectives

Ce communiqué de presse contient des déclarations prospectives. Les termes « considérer », « s'attendre à », « anticiper », « envisager », « estimer » et autres expressions qui relèvent de prévisions ou d'événements et tendances futurs sans lien avec des faits passés identifient des déclarations prospectives. Il convient de ne pas accorder une confiance aveugle à ces déclarations prospectives. Bien que les déclarations prospectives traduisent les convictions sincères de la direction, elles ne forment pas des informations fiables, en ce sens qu'elles comportent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles de faire diverger notablement les résultats, les performances ou les réalisations réels par rapport aux résultats, performances ou réalisations explicites ou implicites anticipés dans ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date à laquelle elles sont formulées. Nous ne nous engageons aucunement à actualiser ou à réviser publiquement les déclarations prospectives, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs, de changement de circonstances ou pour toute autre raison. Ces déclarations prospectives sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, notamment, mais sans s'y limiter : nous devons engager des coûts importants liés à l'intégration de l'activité Off-Highway Drive & Motion Systems (l'« Activité ») de Dana Incorporated ; l'intégration de l'Activité et de ses opérations peut ne pas être accomplie dans les délais prévus ; nous pouvons échouer à concrétiser tous les bénéfices escomptés de l'intégration de l'Activité et de ses opérations ou à gérer efficacement nos opérations élargies ; notre participation à des marchés concurrentiels ; notre capacité à nous préparer, à réagir et à atteindre nos objectifs liés aux évolutions des technologies et du marché, aux menaces concurrentielles et à l'évolution des besoins des clients, notamment en rapport avec les véhicules professionnels à propulsion hybride et entièrement électrique ; l'augmentation des coûts, la perturbation de l'approvisionnement ou la pénurie de main-d'œuvre, de fret, de matières premières, d'énergie ou de composants utilisés pour fabriquer ou transporter nos produits ou ceux de nos clients ou fournisseurs, notamment en raison de risques géopolitiques, de catastrophes naturelles, de phénomènes météorologiques extrêmes, de guerres et de crises de santé publique telles que des pandémies ; la volatilité de l'économie mondiale ; la conjoncture économique et industrielle, y compris le risque d'inflation et de récession prolongées ; les grèves, les arrêts de travail ou autres conflits sociaux similaires, qui peuvent perturber fortement nos activités ou celles de nos principaux clients ou fournisseurs ; la nature hautement cyclique des secteurs d'activité de certains de nos utilisateurs finaux ; le climat d'incertitude dans les environnements réglementaires et commerciaux mondiaux dans lesquels nous opérons ; la concentration de notre chiffre d'affaires net sur nos cinq principaux clients et la perte de l'un d'entre eux ; le risque cyber pesant sur les systèmes opérationnels, systèmes de sécurité ou infrastructures, qu'ils appartiennent à nous-mêmes ou à nos fournisseurs et prestataires ; la stagnation de la pénétration des transmissions entièrement automatiques sur les marchés en dehors de l'Amérique du Nord ; l'incertitude qui pèse sur l'aboutissement de nos efforts de recherche et développement ; les dépenses de défense aux États-Unis et à l'étranger ; les risques liés à nos activités internationales, notamment les actes de guerre et le renforcement du protectionnisme commercial et des droits de douane ; la découverte de défauts dans nos produits, entraînant des retards dans le lancement de nouveaux modèles, des campagnes de rappel et/ou une augmentation des coûts de garantie et une réduction des ventes futures ou une atteinte à notre marque et à notre réputation ; notre capacité à identifier, exécuter et intégrer efficacement des acquisitions et des collaborations ; et les risques liés à notre endettement.