

Annual report 1997

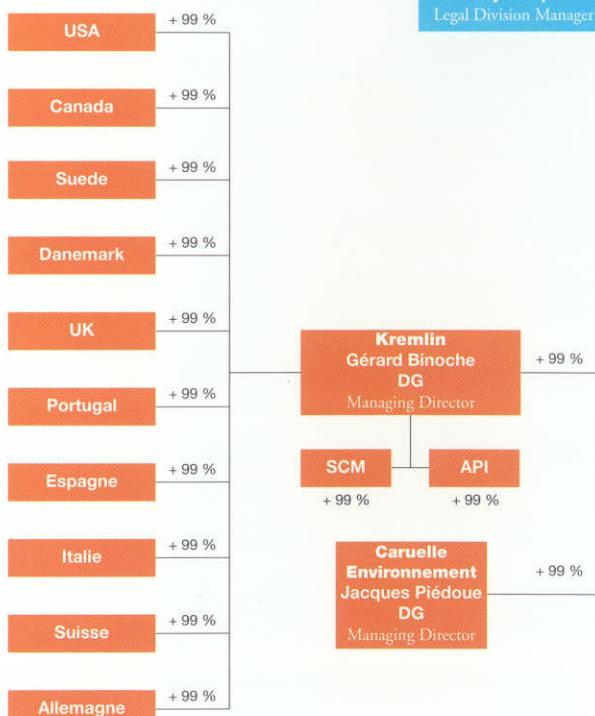
Rapport
annuel
1997

GROUPE
EXEL®
INDUSTRIES

Sommaire

Summary

- 1 Message du Président**
Message from the Chairman
- 2 Une vision stratégique**
A Strategic Vision
- 3 Un métier : la pulvérisation**
Our Profession: Spray Equipment
- 4-6 Les trois marchés**
The three markets
- 7 L'exercice 1996-97**
The 1996-97 financial statements
- 8 Les chiffres clés**
Key Figures



EXEL Industries
Patrick Ballu
PDG / Chairman & Managing Director
M.P.
du Cray-Sirieix
Dir. juridique
Legal Division Manager

V. Passot
Dir. Contrôle
de Gestion
Corporate Control Manager

Kremlin
Gérard Binoche
DG
Managing Director

SCM API

Caruelle
Environnement
Jacques Piédoue
DG
Managing Director

EXEL gsa
Daniel Lami
DG
Managing Director

Berthoud Agricole
Philippe Viéville
PDG
Chairman

Caruelle-Nicolas
Jean Phountoucos
DG
Managing Director

Tecnoma Technologies
René Marchèse
DG
Managing Director

Préciculture
René Marchèse
PDG
Chairman

EXEL-UK

Les membres
du Comité stratégique :
The Members of the Management
Committee:



- 1 - Patrick Ballu
- 2 - Philippe Viéville
- 3 - Marie-Pierre du Cray-Sirieix
- 4 - Vincent Passot
- 5 - René Marchèse
- 6 - Jean Phountoucos
- 7 - Daniel Lami
- 8 - Jacques Piédoue
- 9 - Gérard Binoche

PROTECTION DES MATÉRIAUX

Spray painting equipment

PROTECTION DES VÉGÉTAUX

Crop protection

Message du Président

L'année 1997 n'aurait pu être que l'année du dixième anniversaire. Habituelle. Classique. Nous l'aurions fêtée. Simplement. Mais lorsque le bilan de cette même année, affiche pour la première fois un chiffre d'affaires record de près d'un milliard de francs, cet anniversaire n'est plus une cérémonie ordinaire. Encore moins, lorsque tous nos collaborateurs peuvent se montrer fiers d'une introduction sur le Second Marché de la Bourse de Paris. Ils sont devenus actionnaires. Ils sont déjà gagnants. Les chiffres ne trompent pas. Notre rentabilité est en forte progression, malgré la hausse surprise de la pression fiscale.

"Un chiffre d'affaires record, une entrée en Bourse réussie, les salariés actionnaires"

La croissance à l'international est remarquable. Les parts de marchés en hausse dans la plupart des pays où nous sommes présents. Une filiale de commercialisation s'est ouverte au Portugal. Nous sommes 1000 personnes passionnées par notre métier : la pulvérisation. Nous avons une vision stratégique. Des objectifs clairs. Des valeurs motivantes. Notre vocation - noble et qui mérite tous nos efforts - est double. Mieux nourrir des millions d'hommes. Colorer les objets qui nous entourent, en respectant notre environnement.

Voilà bien un défi à la mesure de notre position de leader mondial.

Merci à tous les actionnaires, déjà nombreux à nous faire confiance. Bienvenue à tous ceux qui vont nous rejoindre.

PATRICK BALLU
Président Directeur Général



Message from the Chairman

The year 1997 marks our 10th anniversary. This could have been celebrated quietly, without great fanfare. When, however, the results of this anniversary year exceed a billion French Francs, the celebration is noteworthy. Indeed, our staff can be proud of our successful public placing on the Paris Stock Exchange Second Market. They have become shareholders.

They are already winners. The figures speak for themselves. Our profitability is increasing steadily, despite unexpected and unfavourable new taxes. The international growth is most noteworthy. Our market share is increasing in most countries where we are active. A sales subsidiary was opened in Portugal. We comprise 1,000 employees who are committed to our expertise in spraying technology. We have

a strategic vision. We have clearly defined goals. We have motivating principles. Our vocation, one of noble dignity, worthy of our best efforts, is twofold. To better feed millions of our people and embellish the objects that surround us, whilst respecting our natural environment.

"Record turnover, a successful initial public placing, and our employees turned shareholders."

Our position as a world leader proves us worthy of such a challenge.

My thanks to our many shareholders who have already expressed their confidence in us. And my welcome to all those who will be joining us.

PATRICK BALLU
Chairman & Managing Director

Une vision stratégique



EXEL Industries : un Groupe Industriel

- spécialisé dans le métier de la pulvérisation ;
- présent à trois niveaux essentiels de l'économie : l'agriculture, l'industrie et le grand public ;
- ouvert et attentif au marché mondial, où nous sommes leader.

Avec des objectifs clairs et des valeurs motivantes

- concevoir, fabriquer et vendre des pulvérisateurs innovants, adaptés et privilégiant la qualité ;
- créer des valeurs ajoutées, et améliorer notre rentabilité ;
- développer notre potentiel à l'international ;
- prendre et conserver les meilleures parts de marché, par nos propres moyens et par croissance externe ;
- décentraliser les initiatives et les responsabilités, pour dynamiser et motiver nos collaborateurs ;
- promouvoir nos entreprises et respecter leurs cultures ;
- anticiper et nous préparer à nos futurs marchés

Historique

- 1952** Création de TECNOMA par Vincent Ballu
- 1959** Premier pulvérisateur agricole en résine de synthèse
- 1966** Rachat de VERMOREL
- 1987** Création du Groupe EXEL Industries par Patrick Ballu. Intégration de BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIN et THOMAS. EXEL devient N° 1 mondial (protection des végétaux)
- 1990** Reprise de LOISEAU et de PRECICULTURE
- 1996** Reprise du Groupe KREMLIN, leader dans la protection des matériaux (pistolets de peinture...)
- 1997** 10^{ème} anniversaire du Groupe EXEL Industries. Introduction au Second Marché de la Bourse de Paris. Franchissement du 1^{er} milliard de francs de chiffre d'affaires

A Strategic vision

EXEL Industries - an Industrial Group

- Specializing in the field of spray equipment.
- Present in three vital economic sectors: agriculture, industry and the mass markets.
- Alert and open to the world market place, where we are a global leader.

With clearly defined goals and motivating principles:

- Design, manufacture and market innovative spray equipment, with the emphasis on quality and individual market requirements.
- Create added value and improve our profitability.
- Further increase our international market development.
- Gain and retain the most lucrative market shares through both internal expansion and growth by acquisition.
- Empower and motivate our staff through the decentralization of initiatives and responsibilities.
- Promote our affiliate companies and respect their individual enterprise cultures.
- Forward plan and prepare our expansion into new markets.

History

- 1952** Establishment of TECNOMA by Vincent Ballu.
- 1959** First synthetic resin sprayer for the agricultural sector.
- 1966** Purchase of VERMOREL.
- 1987** Establishment of the EXEL Group by Patrick Ballu. Integration of BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIN and THOMAS. EXEL becomes the world leader in crop protection equipment.
- 1990** Acquisition of LOISEAU and of PRECICULTURE.
- 1996** Acquisition of the KREMLIN Group, leader in spray painting equipments.
- 1997** The 10th anniversary of the EXEL Industries Group. Initial public placing on the Paris Stock Exchange Second Market. Sales reach 1 billion French Francs.



Un métier : la pulvérisation

Générer et transporter les bonnes gouttelettes, au bon endroit et au bon moment, exige innovation et savoir-faire technologique.

Un métier de précision

- Pulvériser consiste à transformer un liquide en fines gouttelettes, soigneusement calibrées, et à les diriger précisément vers leur cible, mais “à la bonne dose, au bon endroit, et au bon moment”.

Deux applications différentes

- Protéger les végétaux, en leur apportant des “produits phytosanitaires” (insecticides, fongicides, herbicides, engrais, régulateurs...),
- Protéger les matériaux, en leur appliquant des peintures, des enduits, des colles, des vernis...

Trois marchés complémentaires

L'Agriculture, l'Industrie et le Grand Public.

Quatre objectifs majeurs

- Apporter à nos clients de réels gains de productivité (baisse des consommations, amélioration des rendements),
- Générer plus de qualité et plus de beauté (nourriture, objets, végétaux),
- Aider et protéger l'utilisateur (confort, automatisme, hygiène, sécurité),
- Préserver l'environnement.



De nombreuses technologies maîtrisées

Injection plastique, rotomoulage, chaudronnerie, mécano-soudure, usinage de haute précision, céramique, hydraulique, pneumatique, aéraulique, automatisme, électronique de commande et de régulation...

Et surtout innover

Chez EXEL Industries, l'innovation est permanente, utile, et protégée contre la concurrence et les nouveaux entrants par nos 80 brevets, et nos 120 marques (déposés dans les principaux pays du monde). EXEL Industries prépare déjà les pulvérisateurs d'après-demain, et leurs nouveaux débouchés encore inexplorés.

Our profession: Spray Equipment

Innovation and technological know-how are both necessary to generate hand bring right droplets on the right place at the right time.

A profession requiring precision:

• Spraying is the process by which a liquid is transformed into fine, carefully calibrated droplets, and accurately projected onto the target. But “with the right quantity, on the right place, at the right time”.

Two different uses:

- Protection of crops, through the application of agrochemical products (insecticides, fungicides, herbicides, fertilizers, growth regulators...).
- Protection of manufactured goods by the application of paints coatings, glues, varnish...

Three complementary market sectors:

- Agriculture, Industry and the Mass Markets.

Four primary objectives:

- Increase our customer's productivity, through higher transfer efficiency.
- Improve quality and appearance of crops, foodstuffs and objects.
- Provide assistance and protection for the consumer (comfort, security automation, hygiene...).
- Protect the environment.

The total mastery of various technological applications
Plastic injection, rotary moulding, steel fabrication, welding, high precision machining, ceramics, hydraulics, pneumatics, airblast, automation, electronic and mechanical regulators and controllers.

And, above all, innovation

At EXEL Industries, innovation is continuous, beneficial and protected from competition by our 80 patents and 120 trademarks (registered in most major countries). EXEL Industries is already designing the spray systems of tomorrow, and exploring their new market opportunities.

Agriculture



Agriculture

Exel Industries possède la gamme de pulvérisateurs agricoles la plus étendue au monde.

“Un métier au service de l'humanité, car il contribue à la production des plantes qui nourrissent les hommes". C'est notre idée force. Notre fierté. Notre première motivation.

Sous tous les climats, nos produits participent à la croissance de la productivité, du rendement et de la qualité des végétaux. Qu'ils soient fruits, légumes, céréales, plantes industrielles...

Du plus petit pulvérisateur à dos à la rampe de 42 mètres, la gamme d'EXEL Industries couvre la plupart des besoins de la planète. Cette gamme est la plus étendue dans le monde.

Une distribution multi-marques et multi-réseaux

Un pulvérisateur agricole est, avant tout, un générateur de productivité. Utilisé 8 mois sur 12, revenant 5 à 20 fois dans les mêmes parcelles, le pulvérisateur "pilote" la consommation optimale, et la bonne application, de 10 à 20 fois sa propre valeur, en produits phytosanitaires.

Nos services marketing sont puissants. Un rendement dû à une grande indépendance. Chacune des marques d'EXEL industries développe ses propres gammes. Défend ses propres arguments. Dispose d'un réseau de distribution dense, bien formé, fidèle et fiable. Cette politique multi-marques et multi-réseaux répond aux besoins de tous les segments du marché agricole.

Mais il ne faut pas s'endormir sur ses lauriers. Il faut anticiper. Créer. Innover. Préparer les pulvérisateurs de demain. C'est l'objectif des femmes et des hommes du Groupe EXEL Industries. C'est aussi l'enjeu de nos Services Recherches et Développements. Parce que nous veillons à la sécurité des utilisateurs et à préserver l'environnement, le Groupe EXEL est souvent à l'origine des nouvelles normes et règlements qui s'imposent ensuite sur le marché. ■

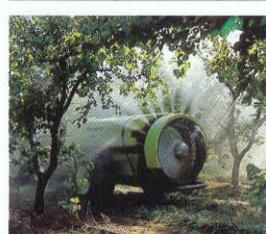
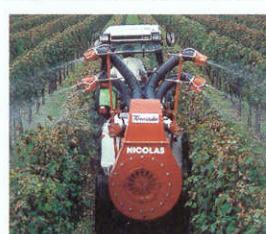
EXEL Industries offers the widest range of crop sprayers in the world.

"A vocation in the service of humanity, as it assists in crop production which in turn feeds mankind." This is our mission. Our pride. Our primary motivation. In all climatic conditions, our products help improve crop productivity, yield and quality. Whether this be fruit, vegetables, cereals, industrial crops...

From the smallest knapsack sprayers to sprayers with 42 metres boom, the product range offered by EXEL Industries meets practically every need worldwide. This product range is the most extensive available in the global market.

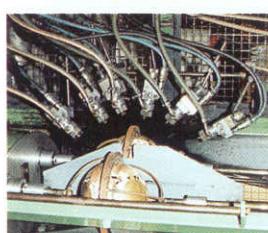
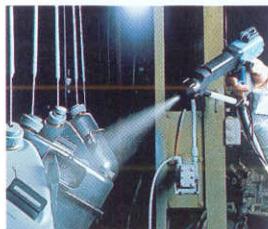
A multi-channel and multi-brand distribution

A crop sprayer is, above all, a productivity enhancer. Used in fact 8 months a year, covering between 5 and 20 times the same landplots per year, the sprayer ensures optimal usage and correct application, for between 10 and 20 times its own worth, in agrochemical products. Our marketing capabilities are extensive, due to significant independence. Each EXEL brand develops and champions its own product range. Each has a significant, well trained, faithful, and reliable distribution network. Our multi-brand and multi-channel distribution strategy is well suited to the needs of the agricultural marketplace. But, we cannot rest on our laurels. We must anticipate the future. Be creative. Be innovative. Design the spray equipment of tomorrow. This is the objective of the men and women at EXEL Industries. It is also the priority of our Research and Development Departments. As the EXEL Industries Group is attentive to the security of product users as well as to the protection of the environment, the Group is often the source of new rules and regulations which are subsequently accepted and requested by the marketplace. ●



Industrie

Leader français avec Kremlin®, EXEL Industries réalise, sur ce marché, les 2/3 de ses ventes à l'international.



Protéger les matériaux et donner de la couleur aux objets, voilà notre objectif dans le marché de l'industrie. Nos appareils Kremlin® pulvérisent et projettent aussi bien de la peinture ou des vernis, que des colles, des enduits ou des mastics. Les techniques que nous mettons en oeuvre contribuent à améliorer la qualité de finition, et à augmenter la valeur commerciale.

Des gains de productivité qui améliorent l'environnement

Nous maîtrisons l'ensemble de la gamme (pistolets, pompes, régulations, cabines...) et des techniques (pneumatische, airless®, airmix®, poudre, vortex, électrostatique...), de la filière "pulvérisation industrielle". C'est très rarement le cas de nos concurrents. Leader du marché français, nous exportons les 2/3 de notre production vers les plus grands marchés (USA, Angleterre, Espagne, Italie, Suisse, Allemagne, Scandinavie,...). Là se trouvent les clients les plus exigeants.

Les principaux domaines d'application sont les suivants :

- **le bois** (meubles de style, de cuisine, de salle de bain...),
- **le métal** (aéronautique, navires, matériel agricole, TP...),
- **l'automobile** (constructeurs, équipementiers, carrossiers...),
- **la plasturgie** (mobilier de jardin, hi-fi, vidéo, ordinateurs...).

Nous apportons à nos clients industriels une productivité accrue (+10 à + 50 %). Moins de pollution, moins d'entretien. Surtout, nous veillons à leur garantir un très haut niveau de qualité d'application et de finition.

Par ailleurs, EXEL Industries installe aussi des "barrières anti-poussières" par pulvérisation. Cela consiste à abattre les poussières générées dans les ports, les mines, les silos, les stocks aériens, et les carrières. Toutes les poussières de manutention d'agrégats minéraux ou alimentaires, sont piégeables par notre procédé exclusif RAM®. ■

Industry

Leading the French industrial market with KREMLIN®, EXEL Industries sells 2/3 of its production worldwide outside France.

Our industrial objectives are the coating and protection of materials and the application of colours onto industrial parts. KREMLIN® equipment can spray paints, varnishes, glues and extrude mastics. The innovative spraying technologies developed within KREMLIN® ensure an improved finish quality and thus enhance our customer product value.

"Productivity gains that improve our environment"

We offer a full range of industrial spraying

equipment (manual or automatic spray guns, pumps, regulators, spray booths...) for liquid paints or powders in the following spraying technologies (conventional, Airmix®, Airless, electrostatic...).

Leading the French market, we also export two-thirds of our production to the most important markets (USA, UK, Spain, Italy, Switzerland, Germany, Scandinavia...) where many of the most demanding customers are to be found.

Our main markets are:

- **Wood** (kitchen cabinets, case goods, office furniture, store fixtures...).
- **Metal** (aeronautic, marine, construction or farm machinery, transportation equipment...).

• **Automotive:** (manufacturers, equipment suppliers, body shops...).

• **Plastics** (garden furniture, electronic or electrical equipment...).

We significantly enhance our customer productivity (by 10 to 50%), reducing pollution and maintenance. Most of all, we guarantee the highest product application and finish quality.

Additionally, EXEL Industries offers "anti-dust" protection sprayers. This dramatically reduces the dust generated in ports, mines, silos, and quarries. All dust generated by moving mineral or food-related aggregates can be tracked by our exclusive RAM® technology. ■

Mass Markets



Grand public

Grâce à sa politique multi-marques et multi-réseaux EXEL Industries occupe tous les segments du marché grand public.

Le pulvérisateur à main ou à dos est indispensable aux **jardiniers amateurs** qui veulent soigner plantes vertes, fleurs, potager ou verger. C'est aussi un précieux outil de travail pour les vignerons et les maraîchers, qui veulent améliorer la qualité et le volume de leur production. Nos pulvérisateurs sont également utilisés dans les milieux industriels, du bâtiment, de l'agro-alimentaire et du nettoyage. Selon les pays, ils sont distribués par l'intermédiaire de la Grande distribution, de circuits traditionnels, ou de circuits plus professionnels.

La gamme d'EXEL Industries est la plus variée du monde. Elle couvre la totalité des besoins. De la petite gâchette à l'appareil à dos, avec de nombreux accessoires spécifiques, pour rendre la pulvérisation plus facile.

Les marques jouent le jeu de la concurrence

Les besoins d'utilisation du pulvérisateur sont nombreux, et fréquents. C'est pourquoi, les consommateurs commencent à s'équiper de deux appareils différents : un pour désherber et l'autre pour soigner. Sur le terrain, nos différentes marques jouent le jeu de la concurrence, et développent leurs propres arguments. Cette politique multi-marques et multi-réseaux permet à EXEL industries de couvrir tous les segments du marché. La variété des prix, des produits, et des réseaux de distribution, est à l'origine des succès du Groupe dans les différents pays.

Pour maintenir cette position exceptionnelle, nous introduisons chaque année de nouveaux modèles. Notre volonté permanente d'apporter de vraies innovations, et de les protéger par des brevets, est régulièrement reconnue et récompensée par la profession. En effet, EXEL Industries sait trouver des "plus" pour séduire les jardiniers du monde entier. ■

As a result of its multi-brand and multi-channel distribution, EXEL Industries is found in all general public markets sectors.

Handheld and knapsack sprayers are essential to amateur gardeners for tending green plants, flowers, vegetable gardens and orchards. They are also important to wine growers and market gardeners who look to improve their quality and yield. Our sprayers are also used in industrial settings, building maintenance, farm production environments and in cleaning. Depending on the country, our products are distributed via mass retailers, more traditional networks or through professional channels.

EXEL Industries' product range is the most extensive in the world.

We supply all customer needs, from the smallest hand-held sprayers to electric knapsack sprayers, including numerous specialized accessories to ensure spraying is as user friendly as possible.

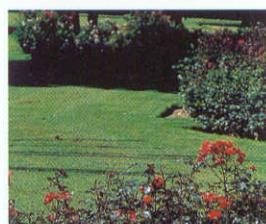
Our various brands are in competition

Sprayer needs are many and varied. This is why customers will often purchase more than one sprayer to cope with different cropping requirements.

Our brands are in competition in their markets and use their own selling arguments. Our multi-brand and multi-distribution channel strategy allows EXEL Industries to be active in all market sectors.

Our diversified prices, products and distribution placement strategies are the reason for the Group's success in major international markets.

To retain this market leadership position, we introduce new products every year. Our determination to bring innovations to markets and to protect them through patents is recognized and rewarded throughout the industry. Indeed, EXEL Industries has a proven successful record in adding value through product innovation to appeal to the many cultivators around the world. ●



L'exercice 1996/97

C'est l'année du premier milliard de Francs, avec des résultats en forte croissance.



Comportement de nos 3 grands marchés



- Le **marché des pulvérisateurs agricoles** a continué à progresser cette année, tant en nombre, que par la taille des machines. En effet, la tendance longue est au regroupement des exploitations agricoles et aux équipements offrant de plus en plus de performance, de précision, d'automatisme, de confort et de sécurité.



- Le **marché des pulvérisateurs industriels** a bénéficié de la croissance des différentes industries du monde occidental. Mais EXEL Industries en a profité davantage, grâce à la réorganisation de Kremlin®, et à sa nouvelle politique, qui ont dynamisé ses ventes. Nos succès croissants à l'international démontrent la qualité de nos produits,



- Le **marché du jardinage**, pourtant en croissance structurelle, a connu une mauvaise saison climatique (sécheresse au printemps et fortes précipitations en été), qui a fait temporairement stagner nos ventes au grand public. Néanmoins, nos tout nouveaux modèles commencent brillamment leur période de référencement auprès des grandes centrales d'achat françaises et européennes.

Nos performances financières ont continué à s'améliorer

Grâce à la maîtrise de nos charges, à la progression de nos ventes, et à la montée en puissance de Kremlin®, tous nos chiffres sont en hausse sensible : +17 % de chiffre d'affaires, +20 % de résultat courant, +47 % de résultat net (malgré 5 % de sur-impôt), et une trésorerie nette multipliée par 4,5 (à 121,5 M.F.). Ainsi, nous sommes prêts à consolider d'éventuelles nouvelles acquisitions. ■■■

Financial Statements 1996/1997

The year of the first Billion French Franc mark, with strong growth in results.

Our performances in the three major markets

The crop protection market continued to grow in both volumes and equipment size. The trend to increased farming concentration means higher demand for more powerful, precise, automated, used friendly and safe equipment. The industrial sprayer market has enjoyed growth in various western markets. EXEL benefited most however, due to its restructuring of Kremlin and its successful marketing strategies which spurred sales.

Our international success proves the high quality of our products. The gardening marketplace, although structurally sound, experienced a season of bad weather (spring drought and heavy summer rains) which temporarily affected general public sales. Our new product introductions, however, have had great initial success in the mass retail outlets in France and Europe.

Our Financial Positions Progresses

Thanks to cost containment, increased sales and the strength of Kremlin, all our figures are showing substantial growth: turnover up 17%, operating profit up 20%, net income up 47% (despite a 15 points increase in taxes), and our cash equivalents position was multiplied by 4,5, to 121,5 million French Francs. We are thus well positioned to contemplate further acquisitions. ■■■

■■■ Distribution d'un dividende

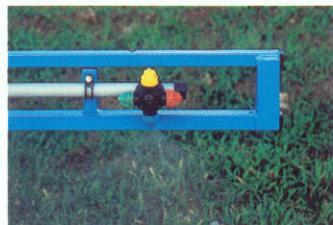
Compte-tenu de ces résultats, EXEL Industries propose aux actionnaires de leur distribuer près du quart du bénéfice net consolidé, à raison d'un dividende de 4,80 francs par action A, donnant droit à 2,40 francs d'avoir fiscal.

Un cours de Bourse qui évolue bien

EXEL Industries a été introduit le 20 juin 1997, au Second Marché de la Bourse de Paris, en O.P.M. à 235 francs, souscrit plus de 40 fois. Fin janvier, le cours affichait une progression de 62 % sur l'O.P.M. et de 44 % sur le premier cours coté (265 F).

Perspectives 1998

Le nouvel exercice 97/98 a commencé par une croissance sensiblement supérieure à notre objectif de +5 %.



●●● Declared Dividends.

These results given, EXEL Industries propose to distribute close to a quarter of its consolidated net income as dividends, that is to say a dividend of 4.8 French Francs per Class A share and a tax credit of 2.4 French Francs.

A Healthy stock Price

EXEL Industries' June 20, 1997 initial public offering on the Second Marché Paris Stockmarket, at a per share price of 235 Francs, was 40 times oversubscribed. By mid-January, the stock price was 62% ahead of the initial offering price and 44% ahead of its initial market price of 265 Francs.

Outlook for 1998.

The 1997/98 fiscal year has begun with growth being significantly above our 5% objective.

Les chiffres clés

Key figures

EXEL Industries au SBF 250

Le 16 janvier 1998, le Conseil Scientifique des Indices de la SBF a décidé d'admettre Exel Industries dans les échantillons composant l'indice SBF 250 et l'indice Second Marché, à compter du 13 février 1998.

SBF 250 STOCK INDEX

EXEL Industries included in the SBF 250 STOCK INDEX. On January 16, 1998, the Scientific Committee of the SBF Stock Index approved the introduction of EXEL Industries into the SBF 250 index and the Second Marché index, effective February 13, 1998.

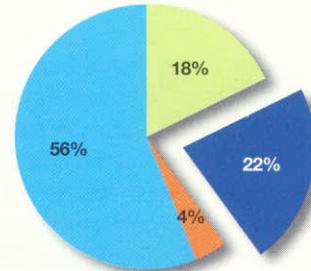
DONNÉES PAR ACTION EN MF	1994	1995	1996	1997
<i>Per share results (billion French Francs)</i>				
BPA / Net income per share	6,1	11,0	17,7	19,0
MBA / Cashflow per share	16,0	17,6	27,8	24,8

Un actionnariat diversifié

A diversified Shareholder profile

3 393 950 actions

- EXEL
EXEL
- Famille Ballu
Ballu Family
- Saliés
Employees
- Public et Institutionnels
Public and Institutions



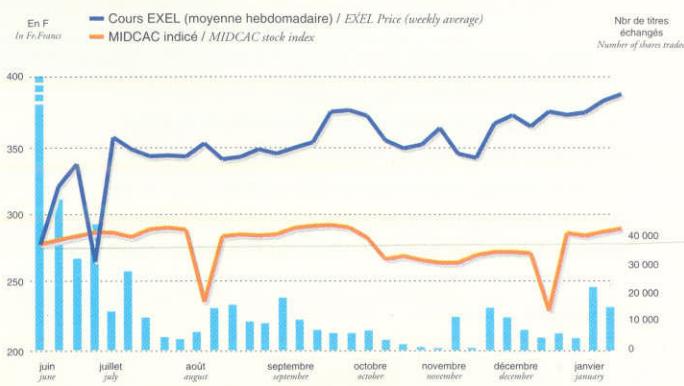
Près de 2000 actionnaires identifiés.

Close to 2,000 shareholders identified

Un cours de Bourse qui progresse régulièrement

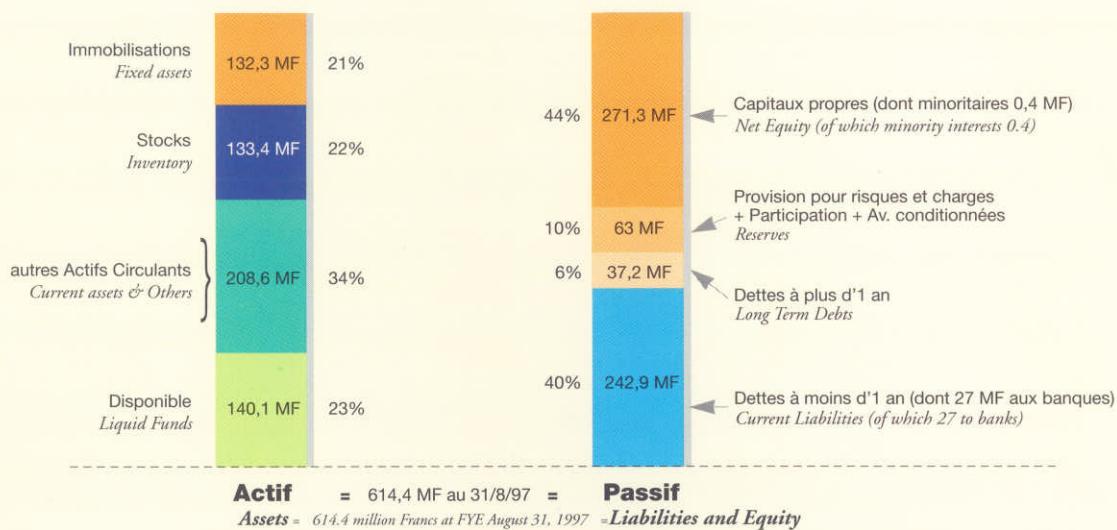
A steadily increasing stockprice

DEPUIS LE 20 JUIN 1997	%
Progression sur l'OPM (235 F) <i>Since the IPO price of 235 F</i>	+ 62%
Progression sur 1 ^{er} cours coté (265 F) <i>Since the initially quoted market price of 265 F</i>	+ 44%

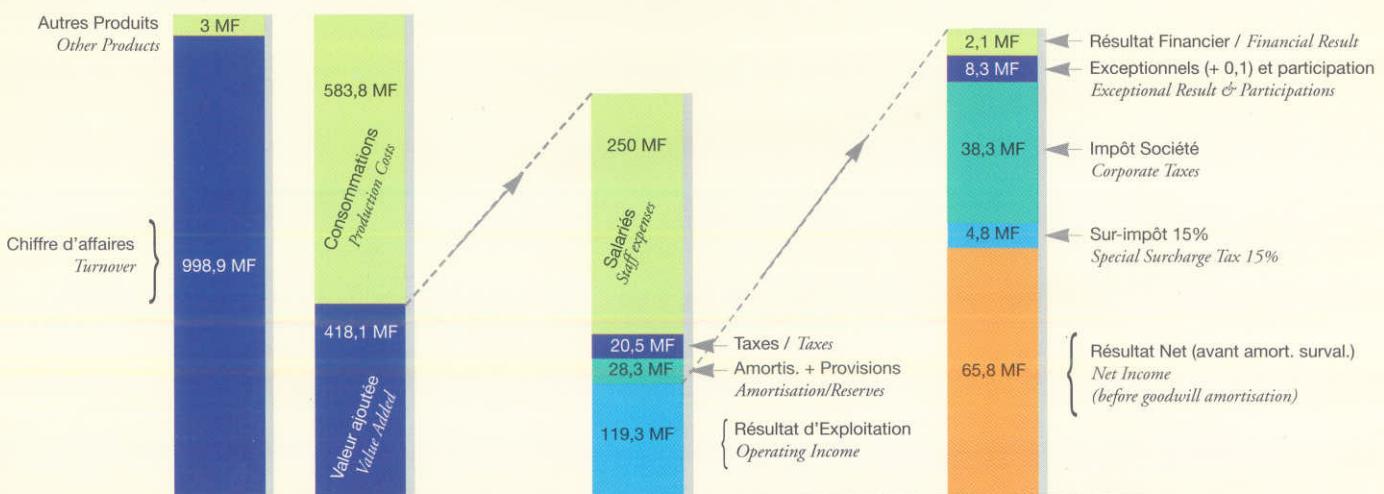


	EN MILLIONS DE FRANCS / In million of French Francs	93/94	94/95	95/96	96/97
CA consolidé / Consolidated operating revenue		478,7	553,8	850,9	998,9
Frais financiers / Financing expenses		(17,8)	(11,5)	(8,1)	(6,2)
Frais financiers (%) / Financing expenses %		3,7%	2,1%	0,9%	0,6%
Résultat Net / Net Income		14,9	27,6	45,1	65,7
RN en % du CA / Net Income as % of sales		3,1%	5,0%	5,3%	6,6%
Fonds propres (part du Groupe) / Group equity		85,2	114,3	189,9	270,9
Trésorerie brute / Gross cash position		26,2	38,8	45,1	140,1
Trésorerie nette (dettes) / Net Cash position (or debts)		(50,3)	(25,4)	27,1	121,5
Résultat courant / Operating profit		27,6	52,3	97,6	117,2
Cash-flow / Cash flow		39,0	44,4	70,8	84,5

Un bilan, prêt à consolider de nouvelles acquisitions (millions de F)
A balance sheet standing for future acquisitions (in millions of French Francs)

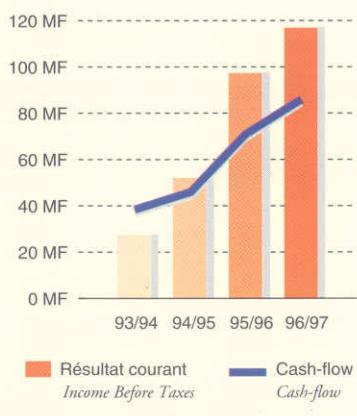


Compte de résultat : une forte valeur ajoutée.
Income Statement Summary: a significant value added.



Résultat courant et Cash-flow

Income Before Taxes and Cash Flow



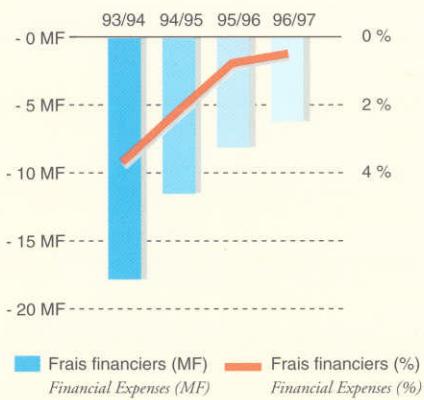
Une progression de +62%

et de +30% par an.

An increase of + 62% and + 30% per year.

Frais financiers (MF et %)

Financial Expenses

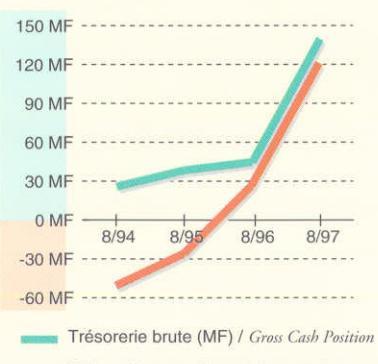


Des frais financiers divisés par 6 en pourcentage du chiffre d'affaires.

Financial Expenses, as a % of sales, cut by six.

Trésorerie

Liquid Funds

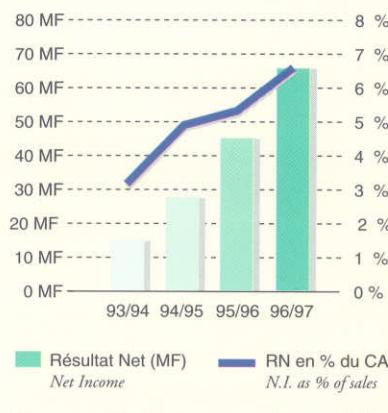


Une trésorerie prête à intervenir.

A strong cash position ready for action.

Résultat Net (MF et %)

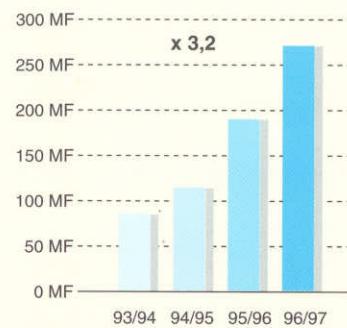
Net Income



Une rentabilité croissante, même en % du chiffre d'affaires.
Growing profitability (in value and as % of sales).

Fonds propres

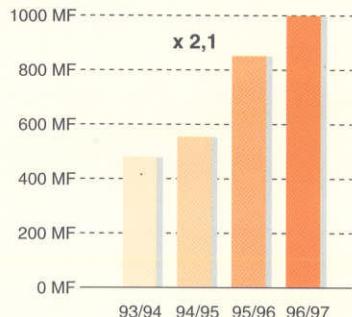
Total Equity



Des fonds propres multipliés par 3,2.
Total Equity multiplied by 3.2.

Chiffre d'affaires consolidé

Consolidated Turnover



Une croissance moyenne de + 28 % par an.
An average growth of + 28 % p.a.