

Notre métier : la pulvérisation
Spraying is our business

2010
2010

RAPPORT ANNUEL
ANNUAL REPORT



UN LEADER MONDIAL DE LA PULVÉRISATION A WORLD LEADER IN SPRAYING SOLUTIONS

EXEL Industries n'a qu'un seul métier : la pulvérisation. C'est d'ailleurs en y consacrant toute son énergie que le Groupe est devenu un leader mondial.

Nous concevons, produisons et commercialisons la plus large gamme de Pulvérisateurs, capables de répondre à la plupart des besoins.

Ils sont utilisés par les agriculteurs et le grand public pour apporter les médicaments et les nutriments nécessaires à la bonne santé de leurs plantes (Protection des Végétaux). Ils sont également utilisés dans l'industrie pour appliquer les peintures, vernis et produits épais destinés à protéger et à embellir tous les objets que nous utilisons (Protection des Matériaux).

A chaque fois et partout dans le monde, nos pulvérisateurs offrent à nos clients le meilleur de la technologie afin de leur apporter productivité, confort, sécurité et respect de l'environnement.

Notre objectif : " Pulvériser la bonne dose, au bon endroit, au bon moment !"

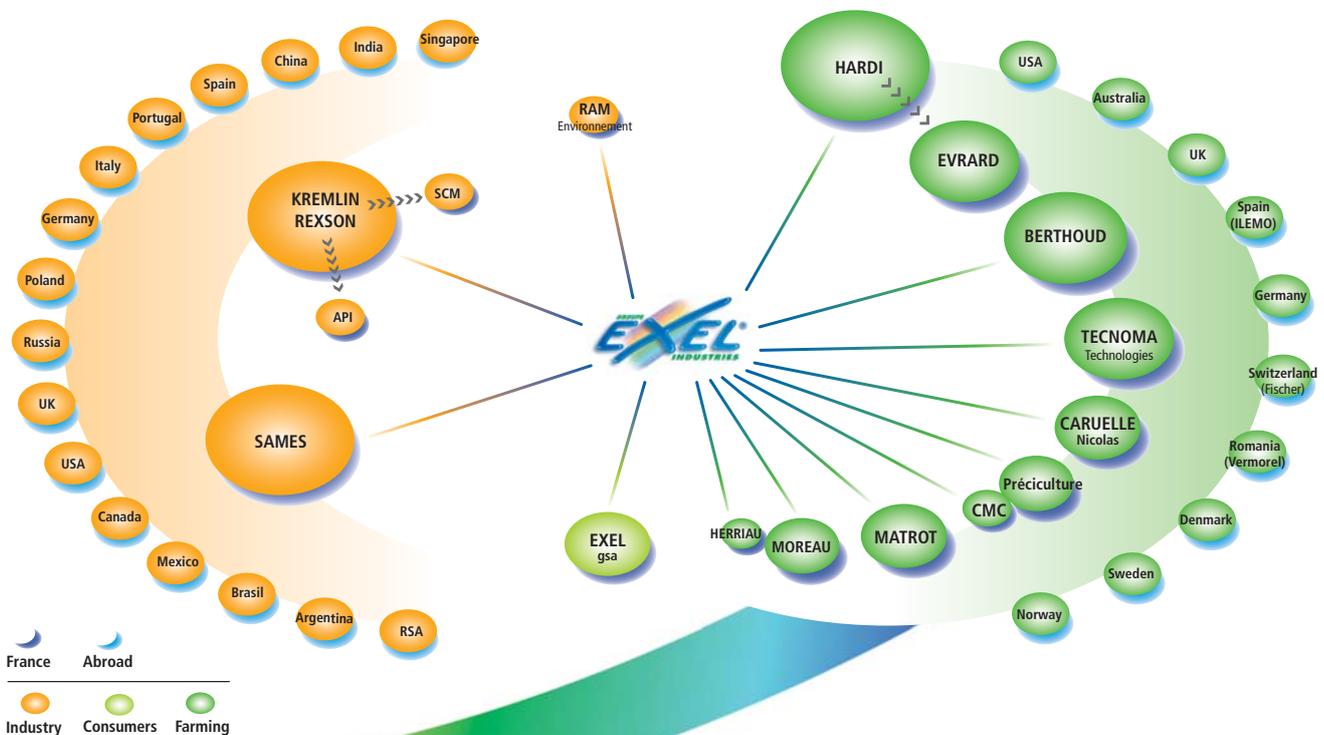
EXEL Industries is a pure player focused on a single business: spraying. And by devoting its full resources to this field, the Group has become a world leader.

We design, manufacture and distribute the largest range of Sprayers capable of covering most needs.

They are used both by farmers and the general public to deliver medicine and nutrients required for healthy crops and plants (Plants Protection). They are also used for industrial purposes to apply paint, varnish and thick products to protect and embellish all materials and objects (Materials Protection).

In each instance and throughout the world, our spraying equipments offer customers with the very best technologies for improving productivity, comfort, safety and respecting the environment.

Our objective: "Spraying just the right dose in the right place at the right time!"



384,4 M€ Chiffre d'affaires / Sales

2600 collaborateurs, dont 40 % hors de France.
employees, of which 40% out of France.

17 sites de production (Europe, USA et Australie).
production sites (Europe, USA and Australia).

23 pays d'implantation, des filiales sur les 5 continents.
countries, with subsidiaries on all 5 continents.

> 200 familles de brevets actifs
active patent families



Farming

Consumers

Industry

N°1 MONDIAL
No. 1 WORLDWIDE

N°3 MONDIAL
No. 3 WORLDWIDE

PROTECTION DES VÉGÉTAUX
PLANTS PROTECTION

PROTECTION DES MATÉRIAUX
MATERIALS PROTECTION

74 % du CA / of sales – 283,7 M€

26 % du CA / of sales – 100,7 M€

Agriculture
Farming

Grand public
Consumers

Industrie
Industry

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

-
-
-
-
-
-

-
-
-
-
-





Patrick Ballu,
Président et Directeur Général
Chairman & CEO

MESSAGE DU PRÉSIDENT CHAIRMAN'S STATEMENT

Madame, Monsieur, cher Actionnaire,

Il y a moins d'un an, dans un environnement mondial dégradé, nous n'imaginions pas réussir un exercice 2009-2010, tous comptes faits, aussi satisfaisant.

Rappelons cependant que, dès le début de la crise, nous avons reconfiguré nos organisations et dynamisé nos actions commerciales. Par conséquent, dès la deuxième partie de l'exercice, nous avons tiré profit de la légère amélioration constatée sur nos marchés. Nous recueillons ainsi le fruit de l'excellent travail mené par l'ensemble de nos équipes. Je tiens ici à les remercier de nouveau pour leur engagement et leurs efforts.

Malgré la baisse de notre chiffre d'affaires, nous avons notamment su étendre notre expérience du Lean Management à la plupart de nos sites industriels, lancer de nombreux nouveaux produits et renforcer notre présence dans nos zones géographiques stratégiques.

De même, tout en continuant à investir en R&D et dans nos outils de production, nous avons poursuivi la réduction de notre Besoin en Fonds de Roulement et de nos dépenses, favorisant la croissance de notre trésorerie. Ainsi, moins de 3 ans seulement après la reprise de Hardi qui était très endetté, notre trésorerie nette est déjà redevenue positive.

Le retournement de la tendance, encore timide et incertain, nous incite à rester adaptables et prudents, mais nous abordons cette année 2011 avec détermination, sans relâcher nos efforts. En 2011, quatre axes seront poursuivis :

- 1/ Conquérir de nouvelles parts de marché dans le monde.
- 2/ Améliorer notre rentabilité.
- 3/ Renforcer notre trésorerie disponible.
- 4/ Poursuivre nos investissements en R&D et dans nos sites de production.

Au-delà de la conjoncture immédiate, nous avons confiance en l'avenir, car les tendances de fond de nos marchés sont porteuses. Mieux nourrir le monde, respecter l'environnement, accompagner le développement industriel des pays émergents : EXEL Industries est au cœur de ces trois challenges.

Enfin, nos filiales présentes sur les 5 continents, la complémentarité de nos marchés, la qualité de nos produits et les compétences de nos équipes sont nos atouts pour l'avenir. Avec une stratégie claire, une assise financière solide et nos valeurs ancrées dans notre culture d'entrepreneurs, nous continuerons à nous développer pour créer de la valeur sur le Moyen et le Long Terme.

Merci pour votre fidélité,

Dear shareholders,

Barely one year ago, against the backdrop of extremely difficult worldwide market conditions, we would never have imagined successfully achieving performances in FY 2009-2010, all things considered, of this quality.

This result in part reflected measures taken at the crisis' outset to adapt our organizations and maximize the impact of our commercial efforts. These measures enabled us, starting in the second half of the year, to benefit from the modest upturn in our markets. Having reaped the benefits of the excellent work by all our teams, I would like to take this occasion to thank them once again for their commitment and efforts.

Despite the downturn in sales, we have been successful in expanding the deployment of our experience in lean management to most of our industrial sites, launched several new products and strengthened our presence in strategic growth regions.

Similarly, while continuing to invest in R&D and our manufacturing base, we pursued measures to further reduce working capital requirements and expenses, contributing to growth in cash. In this way, within less than three years after acquiring Hardi that had significant debt, our net cash position is already back up to positive levels.

However, the tentative nature of this rebound requires that we remain flexible and cautious though we will face 2011 with determination and without lessening our efforts. In 2011, we will remain focused on four priorities:

- 1/ Market share gains in global markets*
- 2/ Further improving margins*
- 3/ Strengthening our net cash position*
- 4/ Pursuing capital investments for R&D and our manufacturing sites.*

Despite the immediate effects of current economic conditions, given the positive underlying trends for our markets, we nevertheless remain confident about the future. Contributing to more effective ways to feed the world, respecting the environment and supporting the industrial development of emerging countries. These three challenges represent key opportunities for EXEL Industries.

Finally, our subsidiaries located on five continents, the complementary nature of our markets, the quality of our products and expertise of our teams ensure us a strong foundation for the future. With a clear strategy, a solid financial base and a corporate culture of entrepreneurship, we will continue our development to create value over the medium and long-term.

Thank you for your continued support,

“ Dans un environnement mondial dégradé, nous n’imaginions pas réussir un exercice 2009-2010, tous comptes faits, aussi satisfaisant ”.

“Against the backdrop of extremely difficult worldwide market conditions, we would never have imagined successfully achieving performances in FY 2009-2010, all things considered, of this quality”.

LES MEMBRES DU COMITÉ STRATÉGIQUE THE MEMBERS OF THE MANAGEMENT COMMITTEE

Le Comité stratégique est formé principalement des Directeurs Généraux des filiales du Groupe. Il est chargé de réfléchir et d’arrêter les décisions stratégiques concernant les grandes orientations à prendre pour le développement du Groupe.

The Management Committee is comprised mainly of Managing Directors of Group subsidiaries. Its purpose is to examine and make strategic decisions with respect to the major priorities to be adopted for the Group’s development.



➤ 1- Patrick Ballu, PDG d’EXEL Industries ➤ 2- Gueric Ballu, Directeur Stratégie et Développement d’EXEL Industries ➤ 3- Marie-Pierre du Cray-Sirieix, Directeur Juridique Groupe ➤ 4- Cédric Perres, DG de Sames ➤ 5- Sten Kjelstrup, CEO de Hardi International ➤ 6- Mathias Cescousse, DG de Matrot ➤ 7- Dominique Lagouge, DG de Kremlin-Rexson et API ➤ 8- Christophe Turpin-Invernon, DG de Caruelle-Nicolas et RAM Environnement ➤ 9- Jean-Marc Perrier, DG de Berthoud ➤ 10- Gilles Blondet, Directeur Financier Groupe ➤ 11- Daniel Tragus, Executive Vice-Chairman de Hardi International ➤ 12- Vincent Delille, DG de Hardi-Evrard ➤ 13- Pierre Nieuviarts, DG de Moreau et Herriau ➤ 14- Bertrand Pignolet, DG de Tecnomia, Préciculture et CMC ➤ 15- Marc Ballu, DG d’Exel gsa.

ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE

ANNUAL HIGHLIGHTS

2009 / 2010

Investissement

EXEL se met au LEAN

Le Lean Management permet d'optimiser l'organisation et l'efficacité de nos entreprises, en particulier dans la production. Initié chez Kremlin-Rexson en 2009, le Lean se répand progressivement dans le reste du Groupe. En 2010, ce sont ainsi 4 nouvelles sociétés du Groupe qui ont adopté les méthodes Lean.



Investissement

Un nouveau centre logistique pour Exel gsa

5 000 m²... telle est la taille du nouveau centre logistique d'Exel gsa, notre filiale spécialisée dans la pulvérisation Grand Public. La réintégration de toute son activité logistique sur son site de Villefranche-sur-Saône, en France, est un enjeu de taille pour Exel gsa. Cela permettra de répondre plus rapidement aux demandes de nos clients, non seulement en France, où le réapprovisionnement rapide de la grande distribution est un atout clé, mais également à l'international.



Innovation

Notre gamme d'automoteurs s'étoffe

En 2010, une nouvelle gamme d'automoteurs de 5 200 litres est venue compléter par le haut notre gamme existante. Elle permettra notamment de répondre à la demande de certains marchés, comme les pays d'Europe de l'Est, qui ont besoin d'importantes capacités compte tenu de la taille de leurs exploitations agricoles.



Investment

EXEL becomes LEANER

Lean management contributes to optimized organizational performances and efficiencies by our companies, particularly in production areas. First launched at Kremlin-Rexson in 2009, lean management is being gradually adopted throughout the Group. In 2010, four new Group companies have adopted lean management methods.

Investment

A new logistics center for Exel gsa

5,000 m²... this is the size of the new logistics platform of Exel gsa, our specialized consumer market spraying equipment subsidiary. The reintegration of its entire logistics operations at the Villefranche-sur-Saône site in France represents a major transformation for Exel gsa.

This development will make it possible to respond more rapidly to customer demands, not only in France where rapidly replenishing inventory of retailers is critical, but also in international markets.

Innovation

Our range of self-propelled sprayers has expanded

In 2010, a new line of 5,200 liter self-propelled sprayers has been added to the high end of our existing range. This latest addition will respond to demand in certain markets such as Eastern Europe with significant capacity requirements reflecting the large-scale size of their farming operations.



Retrouvez nos actualités sur | Consult company news at: www.exel-industries.com

**Innovation
Press... and Go !**

Récompensé par un Trophée de l'Innovation au dernier salon Innovagri, le système Press'n'Go de Matrot automatise entièrement le processus complexe d'ouverture et de fermeture des rampes du pulvérisateur, pour offrir plus de confort et de sécurité à son utilisateur.

En effet, alors qu'auparavant il était nécessaire d'actionner 9 boutons et d'enchaîner 12 manipulations différentes, aujourd'hui un seul bouton suffit pour commander l'ensemble du processus !

**Comportement responsable
Hardi abolit
le Phosphate de Zinc**

Utilisé par Hardi pour protéger de la corrosion les parties métalliques de ses pulvérisateurs, le Phosphate de Zinc est un composé chimique qui a été déclaré nocif pour l'environnement et qui est difficile à retraiter.

C'est pourquoi, Hardi a décidé de le remplacer par un produit respectueux de l'environnement. Bien évidemment, au préalable, il a été longuement testé pour s'assurer de son efficacité contre la corrosion et ainsi offrir une durée de vie toujours aussi longue aux produits Hardi.

**Comportement responsable
EXEL Industries partenaire
des lycées agricoles**

Avec le développement des nouvelles technologies et l'apparition de nouvelles méthodes d'application plus respectueuses de l'environnement, nos entreprises s'engagent auprès des lycées agricoles pour compléter les connaissances des élèves en matière de pulvérisation. Et parce qu'il n'existe pas d'élèves bien formés sans des professeurs bien informés, nos entreprises interviennent également dans le cadre d'universités d'été qui réunissent tous les ans de nombreux professeurs, venus s'informer sur les dernières tendances et évolutions des machines agricoles.



2009 / 2010



**Innovation
Press... and Go!**

Recompensed by the Innovation Award at the last Innovagri trade fair, Matrot's Press'n'Go system fully automates the complex process for opening and closing the spraying booms for greater comfort and user safety.

In effect, while previously 9 buttons had to be pushed followed by a series of 12 different manipulations, today the entire process can be controlled by a single button!

**Corporate responsibility
Hardi abolishes
use of Zinc Phosphate**

Used by Hardi to protect the metallic parts of its sprayers from corrosion, zinc phosphate is a chemical compound that has been declared harmful to the environment and difficult to eliminate.

For that reason Hardi has decided to replace it by a more environmentally-friendly product. It was of course first subject to a long series of tests to guarantee its effectiveness in preventing corrosion and in his way to ensure that Hardi continues to offer products with a long lifespan.

**Corporate responsibility
EXEL partnering with
agricultural high schools**

With the development of new technologies and the emergence of new more environmentally-friendly methods of application, our companies collaborate with agricultural high schools to provide additional training to students in spraying techniques. And because well-trained students cannot exist without well-trained instructors, our companies also participate in summer university programs held every year attended by many professors to remain up-to-date about the latest trends and developments in agricultural machinery.

ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE

ANNUAL HIGHLIGHTS

2009 / 2010

Marketing

Nouveaux logos et nouveau site internet

Pour accroître la notoriété, la visibilité mais aussi mieux montrer la complémentarité de nos marques destinées aux marchés de l'industrie, la nouvelle identité graphique et le nouveau site internet sont communs aux trois marques Kremlin, Rexson et Sames. Le logo en panache stylisé évoque la finition, la pulvérisation, les trajectoires de l'application et le dynamisme tourné vers le futur. Les couleurs de l'arc-en-ciel expriment les changements de teinte et rappellent l'appartenance au groupe EXEL Industries.

Quant au nouveau site internet, il s'agit d'un portail unique, commun aux trois marques. Il facilite l'accès de l'utilisateur, qui y trouve la réponse à tous ses besoins, en fonction de son métier ou de son marché.

www.kremlinrexson-sames.com



Innovation

Un nouveau pulvérisateur à charge externe chez Sames

Sames vient de présenter le PPH 707 EXT, son nouveau pulvérisateur électrostatique à charge externe. Equipé de notre dernière technologie de pulvérisation Hi-TE (High Transfert Efficiency), il permet de réaliser d'importantes économies de peinture. L'IPA, le célèbre institut allemand, a d'ailleurs mesuré officiellement ses performances : 95 % d'efficacité de transfert (proportion de peinture effectivement appliquée sur la pièce à peindre).

Depuis son lancement, le PPH 707 EXT a remporté de nombreux succès auprès de grands constructeurs automobiles tels que KIA en Corée, Great Wall et Luxgen en Chine ou bien encore Hyundai au Brésil.



Marketing

New logos and website

To both increase name recognition and visibility as well as better highlight the complementary nature of our industrial brand applications, a new common graphic identity and website have been launched for Kremlin, Rexson and Sames. The stylized plumed logo evokes finishing, spraying, and the trajectory of applications and a forward-looking momentum. Its rainbow design conveys changes in color as well as membership within the EXEL Industries Group.

As for the new website, it provides a single portal to all three brands. Facilitating access for users, it represents a platform where they can find answers to all their needs according to their business or market.

www.kremlinrexson-sames.com

Innovation

A new external charge sprayer by Sames

Sames has just introduced the PPH 707 EXT, its newest external electrostatic sprayer for paints. Equipped with the latest Hi-TE (High Transfert Efficiency) spraying technology, it contributes to significant savings in paint consumption. Its performance with a 95% transfer rate (proportion of paint actually applied to the item to be painted) has moreover been officially measured by the prestigious German research Institute, IPA.

Since its launch, the PPH 707 EXT has registered several successes with major automobile manufacturers such as KIA in South Korea, Great Wall and Luxgen in China or Hyundai in Brazil.



Retrouvez nos actualités sur | Consult company news at: www.exel-industries.com

Innovation

EOS, une nouvelle pompe de peinture pour l'industrie

Nouveau design, nouvelles couleurs, nouvelle conception... tout est nouveau dans la dernière génération de pompes à peinture présentée par Kremlin-Rexson.

Elles sont les premières pompes à arborer les nouvelles couleurs Phosphore et Noir, spécialement développées pour être vues, même dans les ateliers les plus sombres. Leur conception innovante les rend très performantes et simples à entretenir, avec un minimum de solvants, pour un meilleur respect de l'environnement. Enfin, elles disposent d'un nouveau moteur assurant un débit produit parfaitement contrôlé, sans à-coups, pour une qualité de pulvérisation encore plus parfaite.

International

EXEL s'illustre à l'exposition universelle de Shangai

Après le stade olympique de Pékin en 2008, ce sont à nouveau nos produits qui ont réalisé la mise en peinture intégrale du colossal pavillon chinois, emblème de la dernière Exposition Universelle de Shanghai.

Les pulvérisateurs PPH308 de Sames et les pompes PMP150 de Kremlin-Rexson ont en effet mis en peinture les centaines de plaques d'aluminium de parement, avec une peinture haute-durabilité rouge... prévue pour durer plus de 30 ans !

Environnement

Sames équipe la future usine "zéro carbone" de Renault

Au mois de juillet 2010, Renault nous a commandé l'intégration robotique des solutions de peinture de sa future ligne de plasturgie de Tanger au Maroc, un site industriel "zéro carbone" et "zéro rejet liquide industriel", dont l'impact sur l'environnement est réduit à des niveaux jamais atteints pour une usine de carrosserie.

Ce contrat illustre la capacité de notre Groupe à proposer des pulvérisateurs à la fois performants et plus respectueux de l'environnement, en adéquation avec les nouveaux besoins du marché.



2009 / 2010



Innovation

EOS, a new paint spray pump for industrial applications

New look, colors and design... everything is new in this latest generation of paint spray pumps introduced by Kremlin-Rexson.

The first spray pumps bearing phosphor and black colors especially designed to be seen even in the darkest work areas. Their innovative design offers high performance and easy-to-maintain features, requiring a minimum quantity of solvents for a more eco-respectful product. Finally, they are equipped with a new motor providing optimal control flow and steady handling for an even better spraying performance.

International

EXEL's capabilities showcased at the World Expo in Shanghai

After painting the metallic structures of the Beijing Olympic Stadium in 2008, our products were again put to the test to paint all of the enormous Chinese pavilion, the landmark building of the recent Shanghai World Expo.

The PPH 308 electrostatic sprayers of Sames and the PMP150 pumps of Kremlin-Rexson applied paint to hundreds of aluminum siding panels with high-durability red paint... expected to last more than 30 years!

Environment

Sames equips Renault's future "zero carbon" manufacturing plant

In July 2010, we were awarded orders from Renault to provide the robotic integration of painting lines for the future plastification unit in Tangiers (Morocco), a "zero carbon" and "zero industrial liquid discharge" site with environmental impacts reduced to levels never reached before by a bodywork assembly plant.

This contract highlights the Group's ability to propose sprayers addressing to new market needs that offer both high-performance and reduced environmental impacts.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

FINANCIAL DATA

EXERCICE 2009-2010

Impacté par la crise, notre Chiffre d'Affaires 2009-2010 a reculé de -15 % à 384,4 M€.

Néanmoins, l'amélioration de la conjoncture au 2^e semestre et les effets des différentes mesures prises (gains de productivité, dynamisme commercial, réduction des dépenses, maîtrise des prix d'achat), nous ont permis d'afficher des performances solides avec un Résultat Opérationnel Courant quasiment stable et un Résultat Net en forte hausse.

Par ailleurs, tout en augmentant sensiblement nos investissements, nous nous sommes complètement désendettés, moins de 3 ans seulement après l'acquisition de Hardi, ce qui nous permettra de poursuivre avec efficacité notre stratégie en 2011.

FY 2009-2010

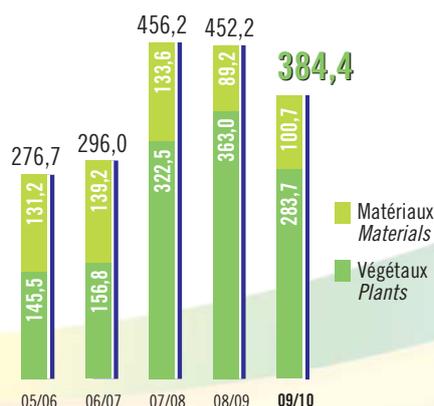
Reflecting the impact of the crisis, FY 2009-2010 sales declined by 15% to €384.4 million.

However, the upturn in the second half combined with positive effects from different measures taken by the Group (productivity gains, commercial momentum, reduced expenses, tight control over purchasing costs), contributed to solid performances with EBIT virtually stable accompanied by a sharp increase in Net Income.

Furthermore, while significantly increasing capital expenditures, we are now fully deleveraged within less than three years of the acquisition of Hardi, ensuring that we will be able to effectively pursue our strategy in 2011.

Un chiffre d'affaires impacté par la crise...

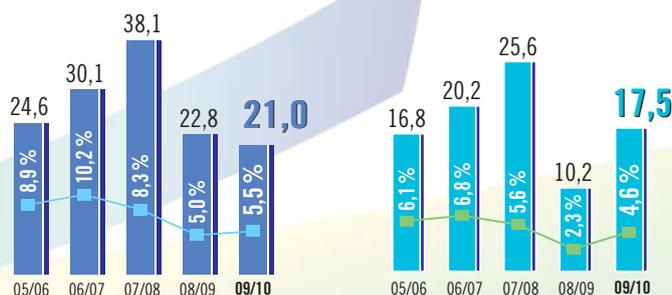
Sales adversely impacted by the crisis...



Chiffre d'Affaires consolidé en M€
Consolidated sales in €m

... mais une rentabilité qui résiste

... while profitability has sustained

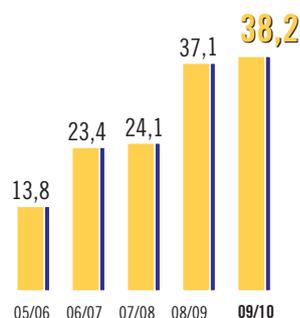


Résultat Opérationnel Courant
en M€ et en % des ventes
EBIT in €m and as % of sales

Résultat Net
en M€ et en % des ventes
Net income in €m and as % of sales

Une forte génération de cash-flow

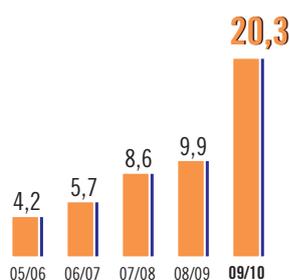
Strong cash flow generation



Cash-flow d'exploitation en M€
Operating cash flow in €m

Des investissements pour préparer l'avenir

Growth in investments to prepare for the future

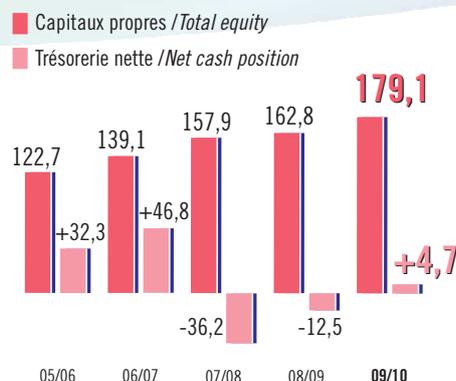


Investissements* en M€
Capital expenditure* in €m

* hors investissements financiers / except for financial investments

Un bilan solide / Un désendettement rapide

A solid balance sheet / Rapid debt reduction



Capitaux Propres et Trésorerie Nette en M€
Shareholders' Equity and Net cash position in €m

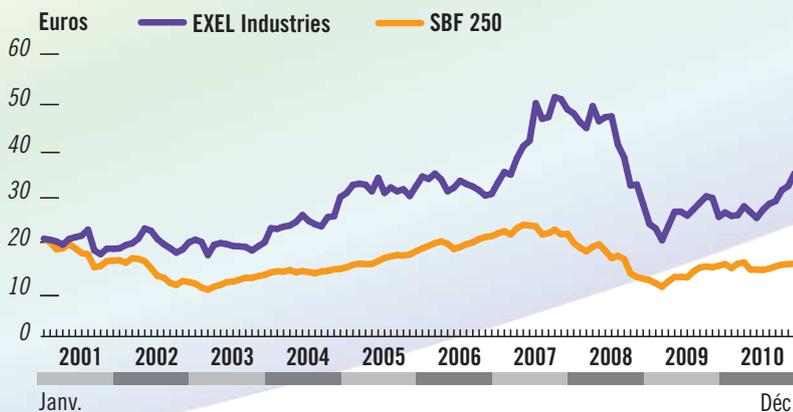


Retrouvez l'espace Finance sur | Consult the Finance section at:
www.exel-industries.com

AGENDA 2011

- 14 décembre 2010 – C.A. 1^{er} trimestre / Q1 Sales
- 25 janvier 2011 – Assemblée Générale / General meeting
- 29 mars 2011 – C.A. 2^e trimestre / Q2 Sales
- 27 avril 2011 – Résultats semestriels / Half year results
- 28 juin 2011 – C.A. 3^e trimestre / Q3 Sales
- 11 octobre 2011 – C.A. 4^e trimestre / Q4 Sales
- 14 décembre 2011 – Résultats annuels / Full year results

EXEL INDUSTRIES EN BOURSE EXEL INDUSTRIES ON THE STOCK MARKET



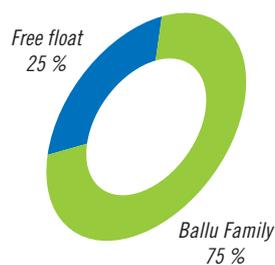
- Valeur de l'action au 15/12/2010
Share price as of 15/12/2010: **37,50€**
- Performance du titre sur un an
Stock's performance over one year: **+ 50,2%**
- Capitalisation boursière au 15/12/2010
Market Capitalization as of 15/12/2010: **254,5 M€**
- Nombre moyen de titres échangés par jour
Average daily trading volume: **1 479**
- Dividende 2009-2010*
2009-2010 dividend per share*: **0,64€ (+73%)**

* Dividende proposé au vote de l'AG du 25/01/2011
Proposed for vote by shareholders on 25/01/2011

Carte d'identité du titre Share information

- NYSE-Euronext Paris – Compartiment B
- Indices : CAC Industriels, CAC Industrial Engineering
- ISIN / Mnemo / Reuters / Bloomberg :
FR0004527638 / EXE / EXEP.PA / EXE:FP
- Clôture de l'exercice / Closing date : 31 août
- Nombre d'actions / Number of shares: 6 787 900
- Valeur nominale / Nominal value: 2,5€

Actionnariat Breakdown of capital



Couverture analystes Analyst coverage

- Arkeon Finance
- Aurel – BGC
- CM-CIC Securities
- Crédit Agricole Cheuvreux
- Exane BNP Paribas
- Gilbert Dupont
- ID Midcaps
- Oddo Securities
- Portzamparc

NOS FONDAMENTAUX

CORPORATE PROFILE



NOTRE HISTOIRE OUR HISTORY



► Naissance d'une PME familiale

- 1952** Création de TECNOMA par Vincent BALLU, l'inventeur du tracteur enjambeur vigneron.
- 1959** Premier pulvérisateur agricole en résine de synthèse.
- 1980** Disparition du fondateur, arrivée de son fils Patrick BALLU.

► Création d'un groupe

- 1987** Réalisation des premières acquisitions et création du Groupe EXEL Industries.

► Début d'une nouvelle ère

- 1996** Rachat de KREMLIN et premiers pas dans la Protection des Matériaux (pistolets de peinture, etc.).
- 1997** Introduction à la Bourse de Paris.

► Naissance d'un leader mondial

- Années 2000** EXEL Industries se renforce à la faveur d'acquisitions ciblées, tant sur le marché de la Protection des Végétaux que sur celui de la Protection des Matériaux, pour devenir un leader mondial de la pulvérisation.
- 2007** EXEL Industries réalise la plus importante acquisition de son histoire en reprenant le groupe danois HARDI, alors N° 2 mondial de la pulvérisation agricole. Avec cette acquisition, EXEL Industries consolide son leadership mondial et accroît considérablement son envergure internationale.

The birth of a family-business

- 1952** TECNOMA set up by Vincent BALLU, the inventor of the wine grower high-clearance tractor.
- 1959** First synthetic resin agricultural sprayer.
- 1980** Death of the company's founder, arrival of his son Patrick BALLU.

The formation of a group

- 1987** First acquisitions and creation of the EXEL Industries Group.

The beginning of a new era

- 1996** Takeover of KREMLIN. EXEL Industries takes its first steps in Materials Protection business (paint spray guns, etc.).
- 1997** IPO on the Paris stock exchange.

The birth of a market leader

- 2000s** EXEL Industries strengthens its organization through targeted acquisitions both in the Plants Protection and Materials Protection to become the world leader in spraying technologies.
- 2007** EXEL Industries carries out the largest acquisition in its history with the Danish group HARDI, then No. 2 worldwide for agricultural spraying solutions. Through this acquisition, EXEL Industries consolidates its global leadership while considerably expanding its international dimension.



NOS FONDAMENTAUX | CORPORATE PROFILE

NOTRE MÉTIER : LA PULVÉRISATION

THE SPRAYING BUSINESS

EXEL Industries conçoit, fabrique et commercialise des pulvérisateurs de précision, en utilisant les technologies les plus avancées.

La pulvérisation nécessite la maîtrise de nombreux savoir-faire pour transformer un liquide en fines gouttelettes, bien calibrées, et les projeter avec précision, uniquement sur la cible. Pour cela, les entreprises du Groupe utilisent toutes les techniques possibles : pression du liquide, air comprimé, force centrifuge, ventilation, électrostatique.

Deux vocations

- **Protection des Végétaux** : protéger et soigner les plantes en apportant les médicaments et les nutriments nécessaires à leur bonne santé, pour mieux nourrir les hommes, mais aussi embellir les jardins.
- **Protection des Matériaux** : protéger et embellir les matériaux en donnant de la couleur aux objets, et préserver l'environnement en éliminant les COV (Composants Organiques Volatils), les poussières ou les odeurs.

Trois marchés

- **Les marchés agricoles** qui regroupent aussi bien les grandes cultures de plaine que l'arboriculture, la viticulture et tous types de cultures spécialisées.
- **Les marchés de l'industrie** qui comprennent toutes les entreprises, quelles que soient leurs activités, concernées par la pulvérisation de peintures, de vernis, de colles, d'enduits ou d'autres produits encore.
- **Le marché grand public** pour lequel les pulvérisateurs de jardin et de loisir sont distribués par le commerce traditionnel et la grande distribution.

Cette présence sur 3 marchés différents permet de compenser les variations conjoncturelles, de limiter la saisonnalité induite par nos activités et bien évidemment, de multiplier les opportunités de croissance.

EXEL Industries designs, manufactures and markets precision sprayers, using the most advanced technologies.

Transforming liquid into a controlled spray pattern that delivers many fine and uniform droplets, uniquely on the target surface, requires expertise in many fields. Group's companies achieve this by using all possible spraying technologies: fluid pressure, compressed air, centrifugal forces, ventilation and electrostatic.

Two vocations

- **Plants protection:** protecting and caring for crops by providing them with the necessary medicine and nutrients to remain in good health, so that people are better nourished and gardens are more beautiful.
- **Materials Protection:** protecting and embellishing materials with color and conserving the environment by eliminating VOCs (Volatile Organic Compounds), dust or odors.

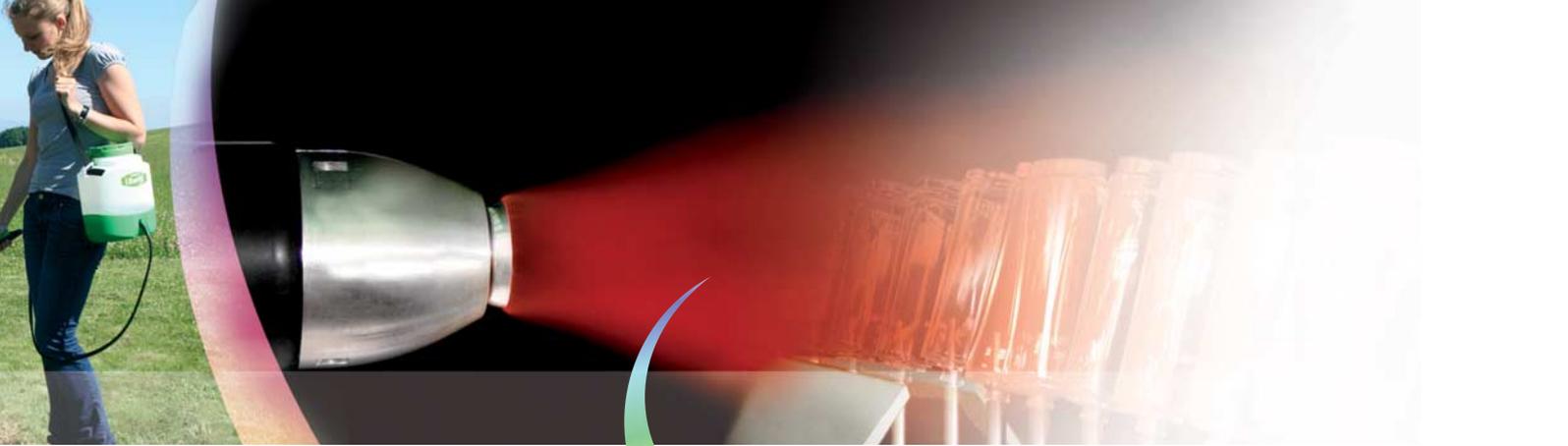
Three markets

- **Agricultural market** includes not only large-scale field cultivation but also arboriculture, viticulture and all types of specialized crops.
- **Industrial market** includes all businesses, whatever their activity, requiring the spraying of paints, varnishes, glues, coatings and other products.
- **Consumer market** for which garden and leisure sprayers are distributed through retailers (DIY, garden centre, supermarket, etc.).

This presence in 3 different markets protects us from cyclical economic conditions, the seasonal nature of our activities and gives us greater opportunities for growth.

Pulvériser la bonne dose au bon endroit et au bon moment !

Spraying the right dose in the right place at the right time!



NOS FONDAMENTAUX | CORPORATE PROFILE

NOTRE STRATÉGIE OUR STRATEGY

Une approche multi-marques et multi-réseaux

Chacune des marques du Groupe correspond à une niche ou à un positionnement marketing spécifique, dont l'originalité a été cultivée pour accroître sa part de marché.

Pour cela, nous utilisons toute la diversité des réseaux de distribution. Nombreux, différents, souvent concurrents, ils nous permettent de couvrir plusieurs fois nos marchés avec une pénétration optimale.

Cette stratégie multimarques, multi-réseaux et multigammes permet à EXEL Industries de répondre de manière variée à l'ensemble des besoins et des attentes de ses clients.

Une organisation souple et réactive

EXEL Industries a développé une grande expertise en termes d'organisation industrielle. Ses usines sont organisées avec flexibilité pour répondre souplement à la demande, qui varie au cours de l'année (saisonnalité). Afin de répondre parfaitement aux besoins spécifiques et variés de chaque client, chaque pulvérisateur est assemblé à la commande, avec toutes les options demandées, puis testé en usine pour être prêt à servir aussitôt sur le terrain. C'est aussi un gage de qualité.

Une stratégie ambitieuse mais prudente

Ambitieuse : EXEL Industries vise à atteindre les meilleures rentabilités sur chacun de ses marchés.

Prudente : le Groupe est très attentif au respect de ses grands équilibres financiers. Il entretient depuis toujours une politique dynamique de croissance externe, tout en restant très vigilant sur les prix d'acquisition et attentif au retour sur capitaux investis.

EXEL Industries est ainsi devenu un Groupe solide, international, à la croissance rentable et durable.

A multi-brand and multi-channel approach

Each of the Group's brands corresponds to a niche or to a specific marketing positioning whose uniqueness has been developed in order to expand its market share.

The full diversity of distribution channels is being used to make this happen. Since the distribution channels are numerous, different and often competing, they allow us to cover our markets several times over, resulting in optimal penetration.

This multi-brand, multi-channel and multi-range strategy allows EXEL Industries to respond, in various ways, to all the needs and expectations of its customers.

A flexible and responsive industrial organization

EXEL Industries has developed extensive expertise in terms of industrial organization. Its production plants are organized to provide a flexible response to demand which varies over the course of the year (seasonal aspect). So as to fully respond to the specific and varied needs of each customer, each sprayer is tailored according to a specific purchase order, with all the customer's options, and is tested in the factory to be ready for immediate use. This is also a guarantee of quality.

An ambitious, cautious strategy

***Ambitious:** as EXEL Industries' aim is to achieve the best possible return on investment in each of its markets.*

***Cautious:** as the Group is particularly attentive to its overall financial stability. EXEL Industries thus maintains a dynamic policy of external growth, while remaining both on its guard as regards acquisition prices as well as attentive to return on invested capital.*

EXEL Industries has thus become a strong, international Group, of sustainable and profitable growth.

La Stratégie d'EXEL Industries

- ▶ Accroître sa présence à l'international pour se rapprocher de ses clients.
- ▶ Conforter son leadership technologique et commercial sur l'ensemble de ses marchés.
- ▶ Innover et lancer régulièrement de nouvelles gammes de produits.
- ▶ Maximiser sa rentabilité.

EXEL Industries Strategy

- ▶ To increase its international presence so as to be closer to its customers.
- ▶ To consolidate its technological and commercial leadership in all its markets.
- ▶ To be innovative and to regularly launch new products ranges.
- ▶ To maximize its profitability.

NOS ATOUTS *OUR STRENGTHS*

R&D

4% des ventes | *of Group sales*

6% de l'effectif | *of Group staff*

204 brevets actifs dont 8 nouveaux en 2009-2010
active patents, of which 8 new ones in 2009-2010

UN GROUPE INNOVANT AN INNOVATIVE GROUP

L'innovation, un des piliers de la croissance

Depuis toujours, nous nous sommes attachés à innover et à faire régulièrement évoluer nos produits.

La Recherche & Développement mobilise d'importantes ressources humaines (6% de l'effectif) et financières (4% du chiffre d'affaires). Pilier de la culture du Groupe, elle est un des moteurs de notre croissance et de notre réussite.

Pour la protéger, nous déposons régulièrement des brevets. A ce jour, plus de 200 brevets sont actifs dans de nombreux pays. Cette politique nous permet d'anticiper les évolutions technologiques et de maintenir notre avance, en lançant régulièrement de nouveaux produits innovants.

Etant souvent des précurseurs, il n'est d'ailleurs pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes devienne progressivement un standard du métier.

Notre objectif

Générer une plus grande productivité chez nos clients

Nos appareils pulvérisent souvent 5, 10, 50, voire 100 fois leur propre valeur en produits consommables (médicaments, engrais, peintures ou vernis...).

Ils sont donc avant tout des générateurs de gains de productivité pour nos clients : économie de temps d'application, économie de matière active consommée (application utile sans perte), développement de la production et de sa marge (chaque traitement évite une perte de rendement ou génère un gain marginal mesurable).

Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement

Voilà qui accélère le renouvellement de nos matériels. Nos priorités portent tout particulièrement sur la protection de l'opérateur (suppression des risques de blessure ou de contamination) et la préservation de l'environnement (élimination des déchets, résidus, pollutions ou désagréments de voisinage).

Ces deux objectifs font partie intégrante de tous nos cahiers des charges, dès la création d'une nouvelle machine. Cela devient, non seulement un argument commercial, mais aussi une ardente obligation de citoyen.

Innovation, as one of the mainstays of growth

Throughout our history, we have set out to innovate and have consistently sought to improve our products.

Research & Development mobilizes considerable human resources (6% of the number of employees) and financial resources (4% of Sales).

R&D is the foundation of the Group's culture and is the fuel for our growth and success. In order to protect our R&D, we regularly register patents in many countries (more than 200 active patents). This policy allows us to anticipate technological changes and maintain our lead by continually launching new products.

As we are often forerunners in the market, it is not unusual for the products developed by our teams to gradually become a business standard.

Our aim

Generating higher productivity for our customers

Our devices often spray 5, 10, 50 or even 100 times their value in terms of consumed product (medicines for plants, fertilizers, paints, or varnishes, etc.). They are first and foremost generators of productivity for our customers: application time saving, savings of sprayed fluid (application without waste), increased production and profit margins (each treatment avoids yield loss or generates a measurable marginal gain).

Protecting the user and conserving our environment

These goals accelerate the development and the renewal of our products. Our top priorities are focused on protecting both the equipment operator (eliminating risks of injury or contamination) and the environment (elimination of waste, overspray, pollution and neighborhood problems).

These two objectives form an integral part of all our specifications, as soon as a new machine is conceptualized. This becomes not only a sales argument, but also a fundamental civic duty.

Des inventions qui ont fait avancer la pulvérisation

► Protection des Végétaux

- Pulvérisateur entièrement suspendu
- Pulvérisation avec assistance d'air
- Rampe avec suspension pilotée
- Autonettoyage du pulvérisateur

► Protection des Matériaux

- Pulvérisation électrostatique
- Dépoussiérage par pulvérisation : RAM®
- Pulvérisation Airmix®
- Technologie Hi-TE

Inventions that have improved spraying

► Plants protection

- Sprayer with all-wheel suspension
- Air-assisted spraying
- Electronic boom control
- Self-cleaning spraying systems

► Materials Protection

- Electrostatic spraying
- Dust removal by spraying RAM® process
- Airmix® spray gun
- Hi-TE Technology



NOS ATOUTS | OUR STRENGTHS

UN GROUPE INTERNATIONAL AN INTERNATIONAL GROUP

Toujours en quête de nouveaux marchés, à la fois pour la Protection des Végétaux et la Protection des Matériaux, le Groupe se montre dynamique à l'export et accélère son développement international d'année en année.

Un réseau commercial international

EXEL Industries distribue ses produits dans le monde entier et son déploiement international lui permet de conquérir de nouvelles parts de marché. C'est pourquoi, dans les zones à fort potentiel, comme les pays émergents, le Groupe implante progressivement ses propres filiales de distribution et/ou de production.

Ainsi, EXEL Industries dispose d'ores et déjà de filiales dans 23 pays et compte plus de 30 nationalités différentes dans ses équipes.

Une dynamique de croissance forte

La conquête de l'international constitue un axe de développement majeur.

- Dans la Protection des Matériaux, EXEL Industries est déjà fortement implanté en Europe et en Amérique du Nord. Le Groupe élargit donc essentiellement son déploiement international dans les zones dites "émergentes" à fort potentiel industriel, telles que l'Asie, l'Amérique du Sud ou encore l'Europe de l'Est.
- Dans la Protection des Végétaux, le Groupe consolide ses positions dans les grandes zones agricoles du monde (Europe de l'Ouest et de l'Est, Amérique du Nord, Australie), et vise à accentuer sa présence sur de nouveaux marchés agricoles en devenir (Afrique, Asie, Amérique centrale et du Sud).

Cette stratégie volontariste porte ses fruits. Au cours des dernières années, les ventes réalisées dans ces nouvelles zones géographiques ont enregistré de fortes progressions.

Always in search of new markets, for both Plants Protection and Materials Protection businesses, the Group is proving itself to be dynamic in exports and is expanding its international development year by year.

International sales network

EXEL Industries sells its products all over the world. By moving beyond its borders, EXEL Industries is in a position to conquer new markets. That is why, in areas with high growth potential, like emerging countries, the Group is gradually setting up its own distribution and/or production subsidiaries.

As a result EXEL Industries already has subsidiaries in 23 countries and has more than 30 nationalities within its teams.

Dynamic international growth

Conquering the international market is a major development target.

- *In Materials Protection, EXEL Industries is already widely set up in Europe and North America. The group is widening its international scope in areas with strong industrial potential such as Asia, South America or Eastern Europe.*
- *In Plants Protection, the Group is consolidating its positions in the world's major agricultural regions (Western and Eastern Europe, North America, Australia) and seeks to strengthen its presence in developing agricultural markets of the future (Africa, Asia, Central and South America).*

The Group is reaping the benefits of its proactive strategy. During the last years, the sales achieved in these new geographical zones have shown very solid development.

Le saviez-vous ? Les BRIC, une zone stratégique

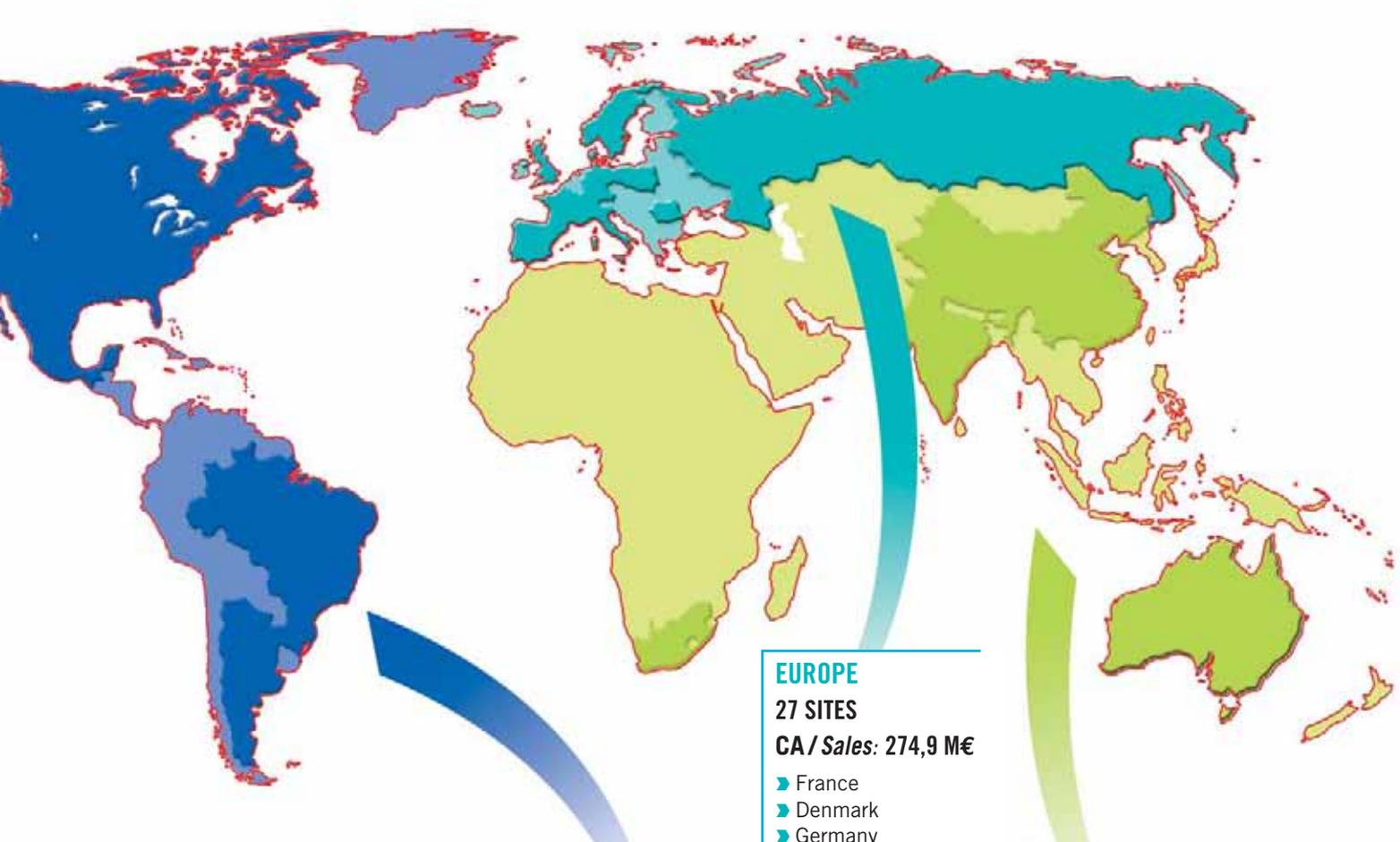
Le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine sont des marchés à fort potentiel qui ont besoin de notre technologie pour accompagner leur développement.

C'est pourquoi, ces marchés sont devenus tout naturellement l'une de nos priorités et que nous nous y renforçons constamment. A ce jour, nous disposons ainsi de filiales de distribution dans chacun de ces 4 pays, qui totalisent un effectif de plus de 80 personnes pour commercialiser nos solutions.

Did you know? The BRICs, strategic regions

Brazil, Russia, India and China represent markets with high growth potential and demand for our technology to support their development.

For that reason, we are regularly strengthening our positions in these markets that have naturally become one of our priorities. We now have sales subsidiaries in each of these four countries with total staff of more than 80 to promote our solutions.



**Des filiales dans
23 pays sur
les 5 continents**

**Subsidiaries in
23 countries on
the 5 continents**

AMERICAS
8 SITES
CA / Sales : 45,4 M€

- ▶ Argentina
- ▶ Brasil
- ▶ Canada
- ▶ Mexico
- ▶ USA

EUROPE
27 SITES
CA / Sales: 274,9 M€

- ▶ France
- ▶ Denmark
- ▶ Germany
- ▶ Italy
- ▶ Norway
- ▶ Poland
- ▶ Portugal
- ▶ Romania
- ▶ Russia
- ▶ Spain
- ▶ Sweden
- ▶ Switzerland
- ▶ UK

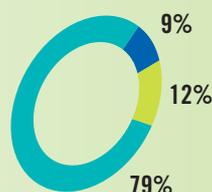
ASIA AFRICA OCEANIA
9 SITES
CA / Sales: 64,1 M€

- ▶ Australia
- ▶ China
- ▶ India
- ▶ RSA
- ▶ Singapore

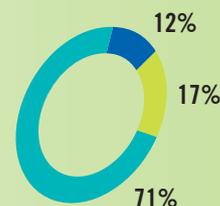
PROGRESSION CONTINUE DE LA ZONE ASIE, AFRIQUE, OCÉANIE
STEADY PROGRESS IN ASIA, AFRICA AND OCEANIA

- Europe
- Amériques / Americas
- Asie Afrique Océanie / Asia, Africa, Oceania

Il y a un an / One year ago



Aujourd'hui / Today





NOS ATOUTS | OUR STRENGTHS

UN GROUPE RESPONSABLE A RESPONSIBLE CORPORATE CITIZEN

Le respect des personnes, la protection de l'utilisateur et la préservation de l'environnement sont des priorités essentielles pour notre Groupe. Cela est, non seulement un argument commercial, mais aussi une ardente obligation de citoyen.

Capitaliser sur les hommes et les femmes qui font notre réussite

Nos 2 600 collaborateurs sont à la base du développement et de tous les succès d'EXEL Industries. C'est pourquoi, être un groupe responsable, c'est tout d'abord capitaliser sur les hommes et les femmes qui font notre réussite.

Notre organisation en fédération d'entreprises à taille humaine s'y prête particulièrement bien, donnant à chacun et à chacune l'envie d'y travailler et de progresser. Initiative, responsabilisation, développement personnel... telles sont les quelques valeurs qui fondent notre politique de ressources humaines. Le turnover est ainsi très faible dans nos entreprises et l'ancienneté moyenne de nos collaborateurs est d'environ 14 années.

Un Groupe respectueux de ses collaborateurs et du monde qui l'entoure

- **Respectueux de ses collaborateurs**, car la sécurité au travail et la formation sont des priorités. De même, nous encourageons les prises d'initiatives et responsabilisons nos équipes, pour susciter motivation et permettre l'enrichissement professionnel du plus grand nombre.
- **Respectueux du monde qui l'entoure**, car nous ne pratiquons aucune discrimination et proposons régulièrement des emplois aux travailleurs handicapés. Par ailleurs, en nouant des relations étroites avec des partenaires extérieurs, nous œuvrons à l'insertion des jeunes et à la réinsertion de personnes en difficulté dans le monde du travail. Plusieurs actions sont ainsi menées en ce sens.

Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement

La protection de l'opérateur et la préservation de l'environnement font partie des priorités de notre politique de Recherche et Développement.

Le respect de l'environnement est ainsi une notion fondamentale chez EXEL Industries et nous sommes fiers d'être dans des secteurs d'activité qui y sont étroitement liés, car selon nous, c'est dans l'action et l'innovation que les choses évoluent. C'est d'ailleurs pourquoi, nous consacrons 6 % de nos effectifs et 4 % de notre chiffre d'affaires à notre Recherche et Développement.

Respect for people, user safety and protection of the environment are our Group's essential priorities. This is not only a strong commercial argument but it is also a fundamental civic duty.

Capitalising on the men and women who are our biggest asset

Our 2,600 employees are at the root of the development and success of EXEL Industries. This is why being a responsible Group is to first capitalise on the men and women who have made our company what it is today.

Our organisation, as a federation of companies on a human scale, lends itself particularly well to this, giving to each and everyone a desire to work and progress within our Group. Initiative, empowerment, personal development – these are some values that are the bedrock of our human resources policy. Staff turnover is therefore very low in our companies and the average seniority of our employees is nearly 14 years.

A Group that respects its employees and the world around it

- **Respecting its employees**, because safety at work and training are priorities. We also encourage to take the initiative and we give to our staff sense of responsibility, in order to arouse motivation and foster professional development.
- **Respecting the world around it**, because we do not discriminate and regularly offer employment to disabled workers. In addition, by working closely with external partners, we strive to integrate the young people and also to reintegrate those experiencing difficulty in the world of work. Several initiatives are being carried out to this end.

Ensuring user safety and protecting our environment

Protecting equipment operators and preserving the environment are key priorities of our research and development efforts.

Protecting the environment is a fundamental commitment for EXEL Industries and we are proud of being involved in sectors of activity that are closely linked to it. In our opinion, it is through action and innovation that things evolve. For that reason, 6% of our staff and 4% of sales are devoted to R&D.



NOS ATOUTS | OUR STRENGTHS

Décryptage | CSR in practice

écophyto2018

Le plan Ecophyto 2018, mis en place par le ministère français de l'agriculture suite au Grenelle de l'environnement, vise à réduire en France de 50 % l'usage des médicaments (appelés aussi produits phytosanitaires), à l'horizon 2018, si possible.

Pour y arriver, sans pour autant réduire le niveau de protection des cultures, différents leviers existent. L'un d'entre eux est l'utilisation de matériels de pulvérisation de dernière génération, dont nous sommes précurseurs.

Destinés à la vigne, voici quelques exemples de nouveaux systèmes de pulvérisation récemment lancés, fruits de notre innovation et de nos efforts de R&D. Ils permettent de réduire les quantités de médicaments pulvérisés, en les appliquant de manière beaucoup plus précise sur les vignes.

The Ecophyto 2018 action plan adopted by the French government following the Grenelle Environment Round Table seeks to reduce the use of pesticides in France by 50% by 2018, if feasible.

To achieve this objective, there are different options without reducing the level of crop protection. One is use of the latest generation of spraying equipment whose development we have pioneered.

Destined for vineyards, a few examples of new spraying systems recently launched and the product of our innovation and R&D efforts are presented below. These systems make it possible to reduce the quantity of pesticides sprayed through precision application on the vineyards.

» Tecnomat Précijet ◀

Le Précijet est un système de pulvérisation face par face, dans le rang, qui permet une application localisée en fonction du volume de la végétation. Il évite ainsi d'éventuels surdosages lors des premiers traitements de la saison, lorsque la végétation est peu fournie. Au final, le Précijet permet une réduction de 30 % des quantités de médicaments pulvérisés.



Précijet is an interlined system for spraying in vineyard rows for optimal local application according to the volume of vegetation. This makes it possible to avoid overdosing amounts starting with the first treatment of the season when vegetation is still not dense. In this way Précijet makes it possible to reduce the quantities of pesticides sprayed by 30%.

» Berthoud Easyflo ◀

L'Easyflo est un module de calibrage pour les pulvérisateurs pneumatiques, qui améliore significativement la précision et la répartition des débits de pulvérisation. L'Easyflo permet une application à faible volume par hectare, sans risque de bouchage, et offre la possibilité de couper la pulvérisation par rangs ou demi-rangs, afin de ne pas traiter en dehors des parcelles. Le résultat est une économie de 15 % de médicaments pulvérisés.



Easyflo is a new calibration module for pneumatic vineyard sprayers for improved precision and spray output distribution. Easyflo allows for the application of very low volumes per hectare with no risk of clogging combined with an ability to shut down spraying by rows or half rows to prevent dispersion outside the desired treatment area. This capability results in a 15% reduction in the volume of pesticides sprayed.

» Hardi IRIS ◀

L'IRIS utilise la technologie de pulvérisation par assistance d'air, qui lui permet de diriger très précisément les gouttelettes pulvérisées vers la plante et d'améliorer leur pénétration au cœur du feuillage. La dérive des produits est ainsi sensiblement réduite, tout comme la consommation de produits pulvérisés. L'IRIS a d'ailleurs été récompensé par une médaille de l'innovation au FIMA 2010, un salon de référence en Espagne.



The IRIS application system uses an air-assisted spraying technology, for precision targeting the droplets dispersed to cover the entire plant improving penetration deep in the foliage. This in turn considerably reduces both drift and product consumption. The IRIS system was awarded a prize for innovation at FIMA 2010, Spain's major International Fair of Agricultural Machinery.

NOS MARCHÉS | OUR MARKETS

PROTECTION DES MATÉRIAUX MATERIALS PROTECTION

Protéger et embellir les matériaux
Protecting and embellishing materials



Sames Inobell – Pulvérisateur électrostatique de peinture en poudre
Electrostatic powder sprayer



Rexson – Application de produits épais
Application of thick materials

Kremlin Cyclomix – Station de dosage électronique
Electronic dosing system



Kremlin-Rexson EOS
Pompe servant à mettre sous pression les produits pulvérisés
Pump for pressurized spraying



Sames Nanobell – Pulvérisateur électrostatique de peinture liquide
Robotic electrostatic bell sprayer for liquid paints



Kremlin Xcite – Pistolet manuel de peinture liquide
Paint spray gun

De nombreuses et prestigieuses entreprises nous font confiance
Many prestigious companies trust us

- ▶ Airbus ▶ Alstom ▶ Areva ▶ Audi
- ▶ Bang & Olufsen ▶ Bénéteau
- ▶ Caterpillar ▶ Dacia ▶ Dassault
- ▶ EDF ▶ Eurocopter ▶ Fagor
- ▶ Ford ▶ GM ▶ IKEA ▶ Lafarge
- ▶ Louis Vuitton ▶ Mahindra
- ▶ Mercedes ▶ Philips
- ▶ PSA Peugeot Citroën
- ▶ Renault-Nissan ▶ Rolls-Royce
- ▶ Safran ▶ Schneider Electric
- ▶ Tata ▶ Tefal ▶ Veolia



PROTECTION DES MATÉRIAUX
MATERIALS PROTECTION

INDUSTRIE INDUSTRY

DES MARCHÉS VARIÉS

Présent sur les cinq continents, EXEL Industries détient environ 7% du marché mondial, ce qui le place au 3^e rang mondial.

Ses différentes marques disposent de gammes de produits complémentaires, ce qui leur assure une forte dynamique commerciale et technique :

- **KREMLIN** est spécialiste du matériel d'application de produits liquides (peintures, vernis...), avec une large gamme de pompes et de pistolets manuels et automatiques. Sa technologie permet aux clients de réaliser des gains de productivité importants tout en protégeant l'environnement et la santé de l'opérateur.
- **REXSON** est spécialiste du matériel d'application de produits épais pour l'industrie (colles, enduits, isolants, etc.). Ces techniques sont en plein essor, avec des applications toujours plus nombreuses.
- **SAMES** est le n° 2 mondial des équipements de pulvérisation électrostatique de peinture liquide ou en poudre. Très innovante et à l'origine des techniques de pulvérisation électrostatique, la société s'appuie sur de nombreux brevets. Ses équipements et ses systèmes sont utilisés non seulement sur les chaînes de fabrication et de peinture des constructeurs automobiles, mais aussi dans la plupart des autres industries.
- **RAM Environnement** est le spécialiste reconnu du dépeussierage et de la désodorisation par pulvérisation. Ses solutions s'adressent à toutes les industries malodorantes (centres de déchets, stations d'épuration des eaux) ou émettant des poussières d'origine minérale (extraction de minerais, démolition d'immeubles, etc.) et alimentaires (coopératives agricoles, silos à grain, ports, etc.).

La clientèle d'EXEL Industries couvre tous les secteurs d'activités

- **Les transports** : automobile, ferroviaire, construction navale, aéronautique, cycles & motocycles, camion, bus...
- **L'industrie du métal** : machines outils, éoliennes, transformateurs électriques, engins T. P., machines agricoles, mobiliers métalliques, containers maritimes, ustensiles de cuisine...
- **La plasturgie** : emballage, bateaux de plaisance, électroménager, télévisions, ordinateurs, téléphones portables, jouets, cosmétiques, produits de grande consommation...
- **L'industrie du bois** : ameublement, menuiserie, construction, instruments de musique...
- **L'industrie du verre** : bouteilles de parfums, cosmétiques, objets de décoration, vitrage extérieur...
- **L'industrie du cuir** : vêtements, chaussures, maroquinerie, sièges automobile...

VARIED MARKETS

With a presence on 5 continents, EXEL Industries has a share of about 7% of the world market, which makes it the number 3 worldwide.

Its different brands have complementary products, providing the tools for strong dynamic sales and technical activities:

- **KREMLIN** is a specialist in application equipment for liquid products (paints, varnish, etc.), with a wide-range of manual and automatic pumps and guns. Its advanced technologies allow customers to make significant productivity gains while protecting the environment and the operator's health.
- **REXSON** is a specialist in equipment for the industrial application of thick substances such as glues, fillers and insulating materials. These techniques are undergoing rapid development as they are deployed for an increasing number of applications.
- **SAMES** is the number 2 worldwide in electrostatic spraying equipment for paint in liquid or powder form. Highly innovative and the creator of electrostatic spraying techniques, the company has registered many patents. Its equipment and systems are used not only on the manufacturing and painting lines of automotive assembly plants, but also in most other industries.
- **RAM** is the recognised specialist in dust removal and deodorisation through spraying. Its solutions are aimed at all malodorous industries (waste collection centres and water treatment plants) – industries which create mineral dusts (extraction of minerals, demolition of buildings, etc.) – and industries which create food dusts (agricultural cooperatives, grain silos and ports, etc.).

EXEL Industries' customers cover all sectors of business

- **Transportation**: cars, trains, ships, aerospace, cycles & motorcycles, trucks, bus, etc.
- **Metalworking**: production tools, wind turbines, electrical transformers, construction equipments, farm machinery, metal furnishings, maritime containers, kitchen utensil, etc.
- **Plastics**: packaging, pleasure boats, household electrical appliances, TV-video, computers, cell-phones, toys, cosmetics, consumer goods, etc.
- **Wood industry**: home furnishing, woodwork, construction, musical instruments, etc.
- **Glass industry**: fragrance bottles, cosmetics, decoration products, windows, etc.
- **Leather industry**: clothing, footwear, bags, car seats, etc.

NOS MARCHÉS | *OUR MARKETS*

PROTECTION DES VÉGÉTAUX *PLANTS PROTECTION*

Soigner et protéger les plantes
pour mieux nourrir les hommes
*Caring for and protecting crops to provide
better food for people*



Nicolas – Pulvérisateur pour l'arboriculture
Sprayer for orchards



Tecnomat – Tracteur enjambeur avec
pulvérisation "face par face" pour les vignes
*High clearance tractors with an interlined
spraying system for vineyards*



Herriau Turbosem – Semoir de précision
Precision seeder



Moreau Xerris – Arracheuse intégrale de betteraves
Tanker sugar-beet harvester



Berthoud Tenor
Pulvérisateur tracté
(grandes cultures)
*Trailed sprayer
(large-scale crops)*



Hardi Master – Pulvérisateur porté avec système de pulvérisation par assistance d'air (grandes cultures)
Lift-mounted sprayer with air assisted spraying system (large-scale crops)



Matrot Hélios – Pulvérisateur automoteur (grandes cultures)
Self-propelled sprayer (large-scale crops)

AGRICULTURE FARMING

PROTECTION DES VÉGÉTAUX
PLANTS PROTECTION

UN GROUPE N°1 MONDIAL

Allant de quelques litres jusqu'à 10 000 litres de capacité, le Groupe propose la plus large gamme de pulvérisateurs destinés à protéger les grandes cultures, la vigne, les arbres fruitiers et les cultures tropicales.

EXEL Industries détient des marques très réputées : Hardi, Evrard, Ilemo, Berthoud, Tecnomat, Caruelle, Nicolas, Segui, Thomas, Matrot, Moreau, Herriau et CMC. Elles sont concurrentes entre elles ou répondent à une niche bien particulière.

Chacune est commercialisée par un réseau indépendant de distributeurs agréés, soigneusement formés, pour assurer la vente et l'après-vente de nos machines. Cette organisation multi-marques et multi-réseaux permet au Groupe d'assurer un maillage très efficace du marché de la pulvérisation dans toutes les zones agricoles les plus importantes du monde (Europe, Amériques, Australie). Parmi celles-ci, les pays d'Europe de l'Est constituent notamment un relais de croissance important et prometteur à moyen terme, compte tenu de leur potentiel agricole.

C'est pourquoi, malgré la crise financière qui a durement touché certains de ces pays, EXEL Industries continue à placer ses pions sur ces nouveaux marchés : constitution de réseaux de distribution performants, formation des acteurs locaux, lancement d'une offre produit adaptée, installation d'une usine en Roumanie et d'une filiale de distribution en Russie afin d'être toujours plus proche de ses nouveaux clients

Les facteurs qui dynamisent le marché agricole de la pulvérisation

- **La stagnation des surfaces agricoles utilisables** dans le monde, impose de réaliser des gains de rendement pour faire face à la croissance régulière de la demande de produits agricoles (augmentation de la population mondiale, accroissement de la consommation de viande et de lait, utilisations non-alimentaires telles que les biocarburants ou les biomatériaux, etc.)
- **Les pays émergents** ont besoin de moderniser et de mécaniser toutes leurs exploitations agricoles.
- **Les nouvelles réglementations environnementales** accélèrent le renouvellement du parc, au profit de nouveaux pulvérisateurs plus propres et plus précis.
- **L'agrandissement des exploitations** nécessite des pulvérisateurs toujours plus grands, plus confortables et plus performants.

Le saviez-vous ?

Le pulvérisateur est l'outil le plus utilisé après le tracteur.

Il sert 8 mois sur 12 pour réaliser de 4 à 20 traitements dans chaque parcelle cultivée. Engrais, insecticide, fongicide, herbicide, régulateur de croissance, tels sont les médicaments qu'il faut apporter aux plantes, au bon moment et avec précision, pour améliorer leur rendement et assurer leurs qualités, tout en respectant l'environnement et en faisant réaliser aux agriculteurs des économies sur leur consommation de médicaments.

A LEADING WORLD GROUP

From just a few liters to up to 10,000 liters of capacity, the Group offers the largest range of sprayers to protect large-scale fields, vineyards, orchards and tropical crops.

EXEL Industries owns well-known brands: Hardi, Evrard, Ilemo, Berthoud, Tecnomat, Caruelle, Nicolas, Segui, Thomas, Matrot, Moreau, Herriau and CMC. They compete with each other or respond to a specific niche market.

Each brand is marketed by an independent network of authorized distributors, carefully trained to provide top-quality sales and after-sales service for our equipment.

This multi-brand and multi-network structure allows the Group to cover this market in a highly effective way. EXEL Industries intends to increase its presence in all the most important global agricultural zones (Europe, the Americas, Australia). Amongst these regions, Eastern European countries represent a major promising source of growth as a result of their agricultural potential.

For this reason, despite the financial crisis that has severely impacted some of these countries, EXEL Industries has continued to develop its presence in these markets: establishing more efficient distribution networks, training local dealers, launching a product offering fully adapted to meet customer needs, setting up a plant in Romania, and a sales subsidiary in Russia, so as to always remain closer to its new customers.

Several factors are driving development in the agricultural spraying market

- **The stagnation of usable arable land** in the world means that gains must come from additional yields in order to meet strong growth in demand for agricultural products (growth in the worldwide population, increases in the consumption of meat and milk, non food uses such as biofuels and biomaterials, etc.)
- **Emerging countries** need to modernize and mechanize all their farms.
- **New environmental regulations** speed up the replacement of equipment with new, cleaner and more accurate sprayers.
- **Farms are becoming larger** and need sprayers that are bigger, more comfortable and more efficient.

Did you know?

The sprayer is the most used tool after the tractor.

It is used 8 months out of 12 to perform 4 to 20 treatments on each cultivated plot of land. Fertilizers, insecticides, fungicides, growth regulators, such as the medicines plants need at the right time and with precision to improve yield, ensure quality while respecting the environment and creating savings for farmers in terms of phyto-medicine consumption.

GRAND PUBLIC CONSUMER MARKET



Berthoud Cosmos — Pulvérisateur à dos
Back-pack sprayer

Soigner les plantes
et embellir le jardin



Tecnomat — Pompe de puisage /
Pulvérisateur à pression préalable
Well water sprinkling pumps /
Preset pressure sprayer

Treating plants
and making gardens
more beautiful

Un marché dynamique

La progression des loisirs et du temps libre provoque un saine retour à la nature. De même, l'augmentation de la durée de vie et le nombre grandissant de seniors accroissent le nombre de jardiniers en activité.

De nouvelles tendances voient ainsi le jour. Les modifications des habitudes de consommation conduisent à un retour des potagers individuels. Le végétal s'intègre désormais volontiers à l'habitat.

Les balcons, les terrasses, sont transformés en de véritables espaces de vie et le jardin devient le prolongement de la maison. C'est pourquoi, le marché des pulvérisateurs à main et à dos connaît une croissance structurelle, alors qu'encore moins de la moitié des utilisateurs est correctement équipée.

Devenir un des acteurs importants du marché du Jardin

Avec une part de marché en France proche de 60 % (source Nielsen) et une présence au travers de tous les canaux de distribution, EXEL Industries est bien positionné pour bénéficier de cette croissance.

Une offre complète et innovante

Performance, sécurité, design et facilité d'utilisation : telles sont les qualités qui caractérisent les pulvérisateurs du Groupe. Les marques Berthoud, Tecnomat, Peras, Laser, Cooper Pegler et Vermorel (complétées par des marques de distributeurs) constituent une gamme longue, variée, innovante, qui répond à des usages ciblés et suscite la multi-possession (un appareil pour désherber, un pour soigner, etc.). De plus, une multitude d'accessoires adaptables favorise les usages spécialisés et augmente la valeur ajoutée des produits. Enfin, EXEL Industries élargit son offre à "l'apport d'eau" et propose maintenant une gamme complète de pompes de puisage et d'arrosage.

L'international, un terrain de conquête

L'international est une véritable opportunité. Nos progrès actuels y sont rapides, tant nos gammes sont innovantes et plaisent aux utilisateurs, aussi bien jardiniers que professionnels.

Ainsi, cette année, la part de notre chiffre d'affaires réalisé hors de France a progressé de + 13 %.

A growth market

Increased leisure time and free time is bringing about a healthy return to nature. Similarly, increases in life expectancy and greater numbers of senior citizens are factors which are driving up the number of people actively engaged in gardening.

New market trends are developing. Changes in consumer behavior have led to renewed interest in individual vegetable gardens. Plants have today become an integral part of the home environment.

Balconies and patios are becoming true living spaces and the garden is becoming an extension of the home. For this reason, the hand and back-pack sprayer market is undergoing structural growth. Less than 50% of users are correctly equipped.

Becoming one of the main players in the garden market

With a market share in France of nearly 60% (source: Nielsen) and a presence through all distribution channels, EXEL Industries is well placed to benefit from this growth.

A comprehensive, innovative range of solutions

Performance, safety, design and ease of use: such are the qualities that characterize the Group's spraying equipment. Berthoud, Tecnomat, Peras, Laser, Cooper Pegler and Vermorel brands (completed by distributor brands), provide a wide, innovative range which meets the needs of targeted applications and promotes multiple ownership (one appliance for weed elimination, one for treatment, etc.). Furthermore, a lot of adaptable accessories promote specialist use and increase the added value of products. Finally, EXEL Industries is also expanding its "water supply" product range and is now offering a complete range of well water and sprinkling pumps.

Growth potential through international expansion

International expansion is key to growth. We are making rapid progress in developing innovative and user-friendly product ranges both for amateur gardeners and professionals. Through these efforts, revenue from markets outside of France grew by 13%.



CONTACTS

INDUSTRIE / INDUSTRY



Sames
13, chemin de Malacher - BP 86
38243 Meylan Cedex - France
Tél. : +33 (0)4 76 41 60 60
Fax : +33 (0)4 76 41 60 90
www.sames.com



Kremlin -Rexson
150, avenue de Stalingrad
93245 Stains - France
Tél. : +33 (0)1 49 40 25 25
Fax : +33 (0)1 49 40 25 48
www.kremlin-rexson.com



API Technologies
29, Avenue Ashton Under Lyne
52000 Chaumont - France
Tél. : +33 (0)3 25 01 19 19
Fax : +33 (0)3 25 01 19 13
www.api-technologies.com



RAM Environnement
2, rue de l'Industrie - BP 2
45550 St Denis de l'Hôtel - France
Tél. : +33 (0)2 38 46 31 10
Fax : +33 (0)2 38 59 15 28
www.ramenvironnement.com

AGRICULTURE / FARMING



Berthoud
1, rue de l'Industrie - BP 202
69823 Belleville Cedex - France
Tél. : +33 (0)4 74 06 50 50
Fax : +33 (0)4 74 06 50 77
www.berthoud.com



Hardi International A/S
Helgeshøj Allé 38
DK-2630 Taastrup - Denmark
Tél. : +45 4358 8300
Fax : +45 4371 3355
www.hardi-international.com



Fischer
En Boverly A - Case Postale 184
CH-1868 Collombey-le-Grand
Switzerland
Tél. : +41 (24) 473 50 80
Fax : +41 (24) 473 50 81
www.fisher-sarl.ch



Tecnomat
54, rue Marcel Paul - BP 195
51206 Epernay Cedex - France
Tél. : +33 (0)3 26 51 99 99
Fax : +33 (0)3 26 51 83 51
www.tecnomat.com



Caruelle-Nicolas
2, rue de l'Industrie
45550 St Denis de l'Hôtel - France
Tél. : +33 (0)2 38 46 31 31
Fax : +33 (0)2 38 46 31 00
www.caruelle-nicolas.com



Vermorel
3, Strada Pompelor - CP100411
Ploiesti, Jud. Prahova - Romania
Tél. : +40 344 104 178
Fax : +40 244 522 152
www.vermorel.eu



Matrot équipements
116, rue des pommiers
60480 Noyers Saint Martin - France
Tél. : +33 (0)3 44 80 66 33
Fax : +33 (0)3 44 80 66 30
www.matrot.fr



Moreau - Herriau
BP 29 - 59159 Noyelles sur Escaut
France
Tél. : +33 (0)3 27 72 52 52 -
Fax : +33 (0)3 27 79 52 87
www.moreau-agriculture.com



Capagri
Route de Villers
02160 Maizy - France
Tél. : +33 (0)3 23 25 37 90
Fax : +33 (0)3 23 25 37 91
www.capagri.com



Préculture
165, rue des Verriers
51230 Fère Champenoise - France
Tél. : +33 (0)3 26 42 40 51
Fax : +33 (0)3 26 42 04 96
www.preculture.fr



CMC
1, rue Vincent Ballu - BP 195
51206 Epernay Cedex - France
Tél. : +33 (0)3 26 51 99 99
Fax : +33 (0)3 26 51 83 51
www.cmc51.com

GRAND PUBLIC / CONSUMERS



EXEL gsa - Rue de l'Abbaye - BP 424 - 69653 Villefranche sur Saône Cedex - France
Tél. : +33 (0)4 74 62 48 48 - Fax : +33 (0)4 74 62 37 51 - www.exelgsa.fr



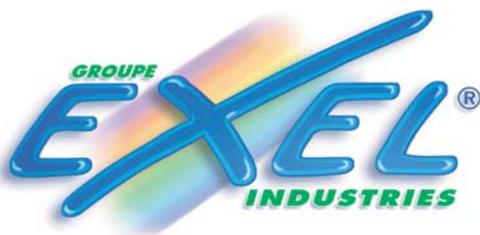
BERTHOUD®



EVRARD



Tecnomat®



EXEL Industries – Communication financière

54, rue Marcel Paul - BP 195

51 206 EPERNAY - France

Tél. +33 (0)3 26 51 52 55 – Fax +33 (0)3 26 51 83 51

www.exel-industries.com