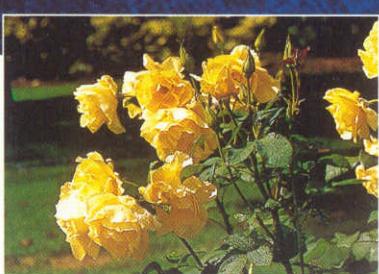
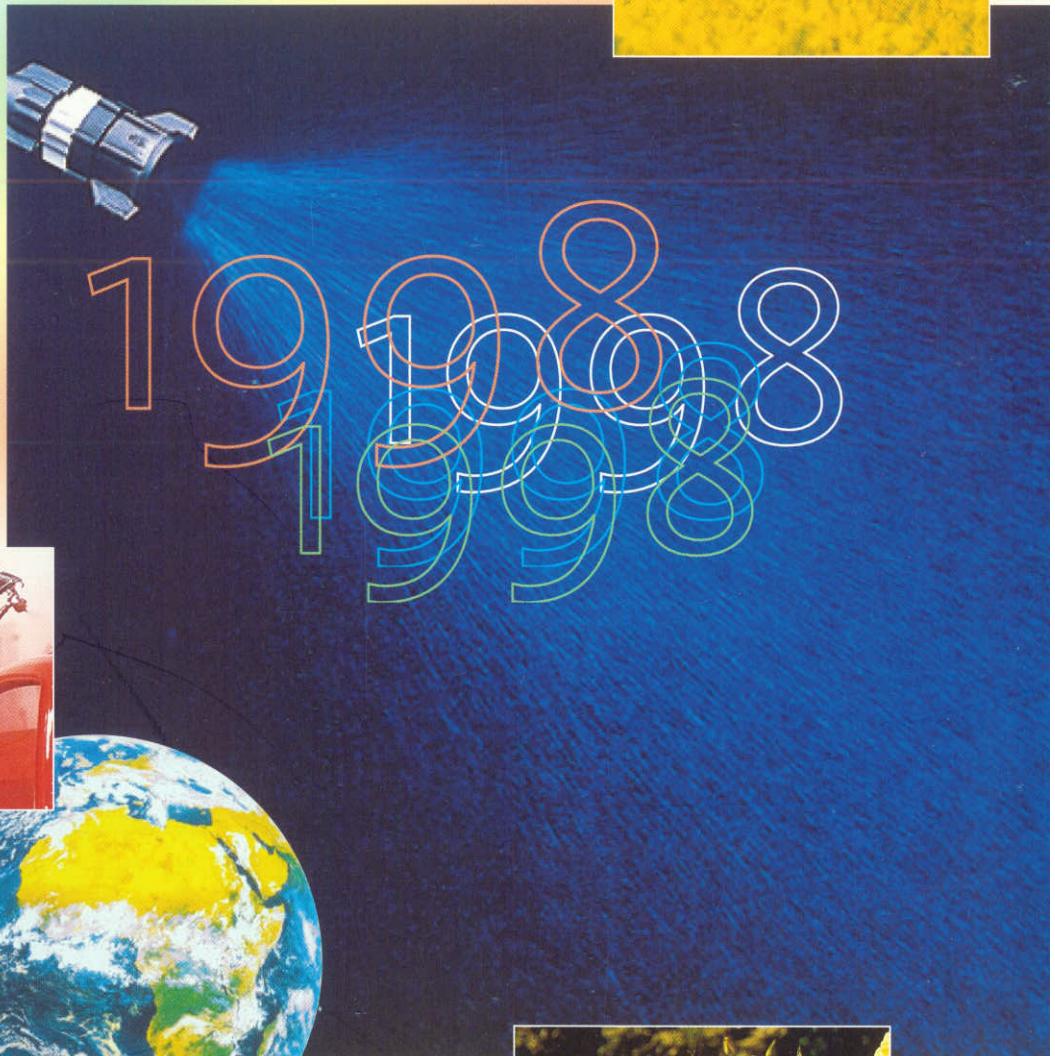


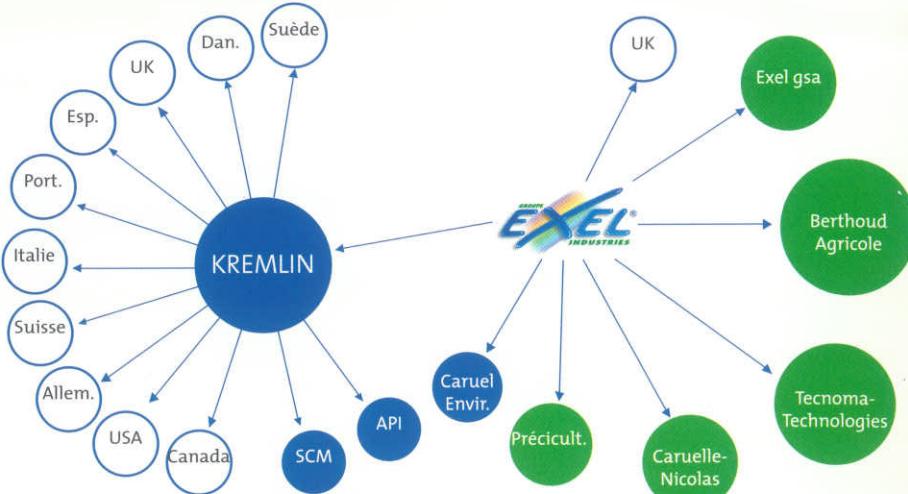
Rapport annuel

Annual report 1998



Les membres du Comité Stratégique

The Members of the Management Committee



- ① Patrick Ballu
- ② Philippe Viéville
- ③ Marie-Pierre du Cray-Sirieux
- ④ Vincent Passot
- ⑤ René Marchèse

- Jean Phountoucos ⑥
- Daniel Lami ⑦
- Jacques Piédoue ⑧
- Gérard Binoche ⑨

► Historique

- 1952 Création de la Société TECNOMA par Vincent BALLU, inventeur en 1946 du tracteur enjambeur vigneron.
- 1959 Invention et lancement des premiers pulvérisateurs en résine de synthèse.
- 1966 Rachat de Vermorel.
- 1980 Décès du fondateur, et arrivée de son fils Patrick BALLU.
- 1987 Constitution du Groupe EXEL, et intégration des sociétés Berthoud, Caruelle, Nicolas, Perras, Séguip, Thomas : EXEL devient n° 1 mondial de la protection des végétaux.
- 1990 Reprise de Loiseau et de Préciculture (enjambeurs et automoteurs).
- 1996 Reprise du Groupe Kremlin, leader du matériel d'application de peinture.
- 1997 Introduction du Groupe EXEL sur le Second Marché de la Bourse de Paris.
- 1998 Dépassement du seuil du milliard de francs de chiffre d'affaires.

► History

- 1952 TECNOMA established by Vincent BALLU, the man who in 1946 invented the high clearance straddle tractor for vineyards.
- 1959 Invention and launch of the first synthetic resin sprayers.
- 1966 Acquisition of Vermorel.
- 1980 Death of the founder and accession of his son, Patrick BALLU.
- 1987 Formation of the EXEL Group and integration of Berthoud, Caruelle, Nicolas, Perras, Séguip and Thomas: EXEL becomes the world leader in plant protection application machinery.
- 1990 Acquisition of Loiseau and Préciculture (high clearance and self-propelled units).
- 1996 Acquisition of Kremlin group.
- 1997 Admission of the EXEL Group to the Second Market of the Paris Stock Exchange.
- 1998 Sales exceed the one billion francs mark.

Sommaire

Summary

- 1 Message du président**
Message from the Chairman
- 2 Chiffres clés**
Key figures
- 3 La Bourse**
Share price trends
- 4 Un métier : la pulvérisation**
One business: spraying
- 4 Une politique multimarques et multi-réseaux**
A multi-brand and multi-network policy
- 5 Un matériel adapté**
The right equipment
- 5 Des marchés porteurs**
Buoyant markets
- 6 L'industrie**
Industry
- 8 L'agriculture**
Agriculture
- 10 Le marché Grand Public**
Mass Markets
- 11 Présence internationale du Groupe**
The Group's international presence
- 12 Recherche et développement**
Research and Development
- 12 Evolution des marchés et perspectives d'avenir**
Market trends and future outlook

Message du Président

Message from the Chairman



► Merci à tous nos actionnaires.

Vous êtes de plus en plus nombreux à accompagner notre développement, et vous avez raison. En récompense de votre confiance, nous sommes particulièrement heureux de vous présenter, à nouveau, des résultats en forte progression.

En effet, le Groupe a confirmé les tendances que nous vous annoncions : le chiffre d'affaires annuel a progressé de plus de 8 % à 165 M€, en générant un taux de marge nette record.

Nous devons ces bons résultats à la progression de nos trois marchés, et à l'amélioration des performances de Kremlin, qui accroît sa contribution et développe sa forte pénétration à l'étranger.

► Bravo à toutes nos équipes.

Parallèlement, la qualité de nos procédures vient d'être reconnue par la certification ISO 9000 de trois de nos filiales. Notre dynamique innovatrice s'est concrétisée par le dépôt de six brevets cette année, au lieu de trois brevets par an précédemment. En particulier, le lancement du procédé SILO-RAM nous ouvre des perspectives très prometteuses dans le marché de la prévention des risques d'explosion des silos à grain.

Avec des exportations principalement tournées vers l'Union européenne, nous ne sommes pas concernés par la crise asiatique et peu par les variations du dollar.

Grâce à l'adaptation de nos systèmes informatiques, nous serons prêts à gérer les passages à l'euro et à l'an 2000.

Notre savoir-faire technologique, la qualité de nos produits, la motivation de tous les instants de notre équipe et la confiance de nos actionnaires, sont nos meilleurs atouts pour continuer demain à nous développer et à élargir les marchés de la pulvérisation.

Fiers de nos résultats, et confiants dans le dynamisme de nos entreprises, c'est donc avec sérénité et enthousiasme que nous nous préparons à répondre aux défis ou à saisir les opportunités du prochain millénaire.

Patrick BALLU
Président-Directeur Général

► I would like to thank all our shareholders.

More and more of you are joining us as we grow and you are right. To repay your trust, we are particularly happy to present you yet again with much improved results. The Group has lived up to the projections we gave you: annual sales grew by 8% to 165 million Euros generating a record net margin ratio.

We owe these good results to advances in all three of our markets and to the improved performance of Kremlin which is increasing its contribution and expanding its penetration strongly abroad.

► Well done, all our teams.

At the same time, the quality of our procedures has just been confirmed by ISO 9000 certification for three of our subsidiaries. Our innovative dynamism was reflected in the filing of six patents this year compared to three the year before.

In particular, the launch of the SILO-RAM process gives us excellent prospects in the grain silo explosion prevention market. With exports mainly in the European Union, we are unaffected by the Asian crisis and not much affected by the variations in the dollar.

By adapting our computer systems, we will be ready to cope with the change to the Euro and the year 2000.

Our technological expertise, the quality of our products, the full time motivation of our employees and the confidence of our shareholders are our best assets for continuing to grow and expand our sprayer markets in the future.

Proud of our results and confident in the dynamism of our companies, it is with quiet confidence and enthusiasm that we are preparing to face the challenges or grasp the opportunities of the next millennium.

Patrick BALLU
Chairman & Managing Director

Les chiffres clés

Key Figures

L'année a été marquée par une croissance interne dynamique

A périmètre constant, le Chiffre d'affaires de la protection des matériaux augmente de + 12 % et celle des végétaux de + 7 %.

Les entreprises du Groupe ont poursuivi un double effort d'augmentation des ventes et de maintien des coûts à un niveau compétitif.

The year was marked by vigorous internal growth

Based on the same structure of consolidation, sales in equipment protection increased by more than 12% and the plant business by 7%.

The Group's companies pursued its dual drive to increase sales and keep costs to a competitive level.

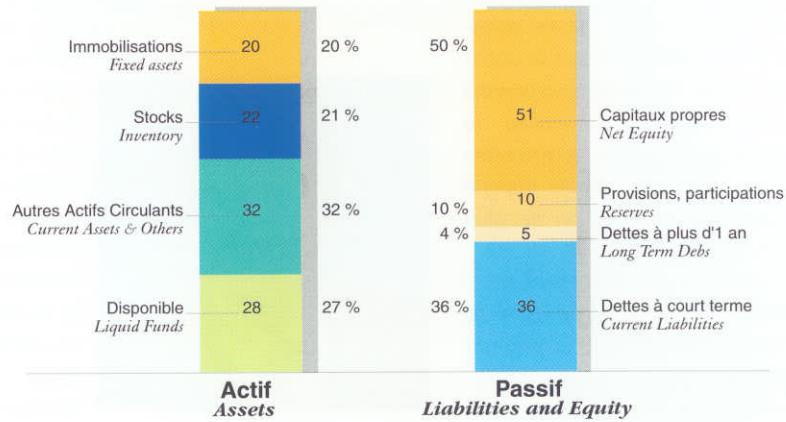
Des résultats 97/98 en progression sensible

Income 97/98 showing a marked improvement

(en millions d'Euros) (in millions of Euros)	96/97	97/98	variation %
Chiffre d'affaires <i>Sales</i>	152,3	164,6	+ 8 %
Résultat d'exploitation <i>Operating income</i>	18,2	21,5	+ 18 %
Résultat courant <i>Income before tax</i>	17,9	21,1	+ 18 %
Résultat net part du Groupe <i>Net income, group share</i>	9,8	12,6	+ 25 %
Résultat net avant survaleurs <i>Net income before depreciation of goodwill</i>	10,0	12,6	+ 25 %

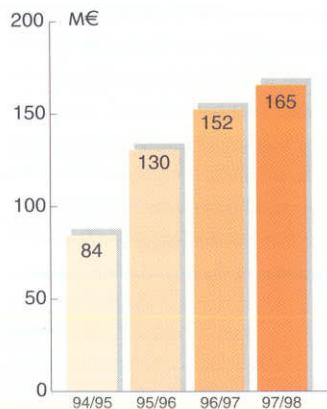
Le bilan (en millions d'Euros)

The balance sheet (in million of Euros)



Chiffre d'affaires consolidé

Consolidated Turnover

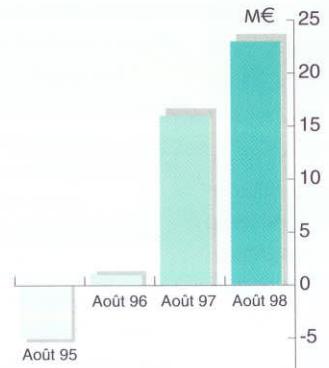


► Une croissance moyenne de 25 % par an depuis 4 ans.

Average growth of 25% a year over the past four years.

Trésorerie nette

Liquid Funds

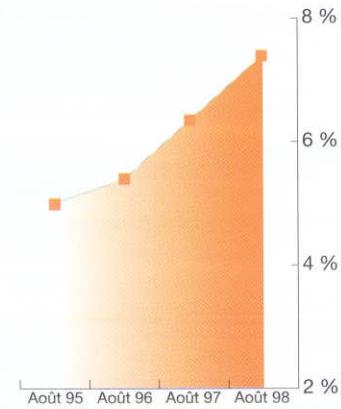


► Une trésorerie nette supérieure à 23 millions d'Euros, disponible pour la croissance.

More than 23 million euros of liquid funds available for expansion.

Marge Nette (en % du CA)

Net margin (as % of sales)



► Un taux de marge nette record à 7,4 % du Chiffre d'affaires.

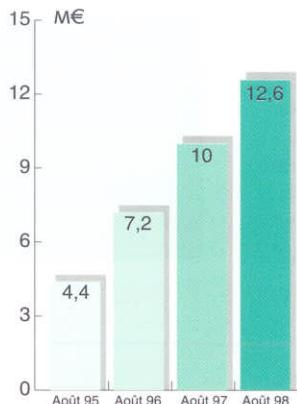
A record net margin of 7.4% on sales.

Les chiffres clés

Key figures



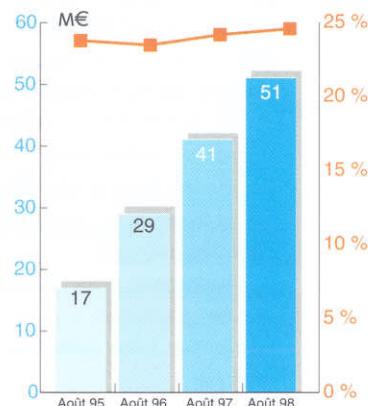
Résultat net Net income



Une rentabilité régulière de 25 % sur capitaux investis.
A regular 25% return on capital.

Le résultat net a progressé de + 25 % cette année.
25% of Net income growth, this year.

Fonds Propres et rentabilité Total equity



Des fonds propres multipliés par 3 en 3 ans.
Equity capital has increased threefold in three years.

Evolution des cours de la bourse Share price trends

► Le titre EXEL Industries a été introduit au second marché de la Bourse de Paris le 20 juin 1997.

Offert à 235 francs, le titre a été coté 265 francs le premier jour. Au 31 décembre 1997, il atteignait 364,30 francs. En 1998, le cours est descendu au plus bas à 330 francs (50,3 €) et est monté au plus haut à 552 francs (84,15 €) pour clôturer à 401 francs (61,13 €) au 31 décembre 1998.

Les trois quart du capital sont détenus par les actionnaires familiaux historiques (Patrick BALLU et sa famille). Le flottant, qui se monte au quart du capital, est détenu par le public, le personnel et les actionnaires financiers de référence.

EXEL Industries avait distribué un dividende brut de 7,20 francs (dont 2,40 francs d'avoir fiscal) au titre de l'exercice 96/97. Le dividende proposé pour 97/98 est en hausse de 25 % à 9 francs brut (dont 3 francs d'avoir fiscal).

Les courbes ci-dessous permettent de comparer le cours d'EXEL Industries, par rapport au MID-CAC et au SBF 250, en prenant deux origines différentes : le 1^e cours coté du 20 juin 1997 et le 1^e janvier 1998. Depuis début 98, le titre a suivi les mêmes variations que le MID-CAC, mais il a mieux performé que lui, depuis son introduction.

► EXEL Industries' shares were launched on the Second Market of the Paris Stock Exchange on June 20, 1997.

Offered at 235 francs, the stock was quoted at 265 francs on the first day. On December 31, 1997, it had reached 364.30 francs. In 1998, the price reached a low of 330 francs (50.3 €) and peaked at 552 francs (84.15 €) to close at 401 francs (61.13 €) on December 31, 1998.

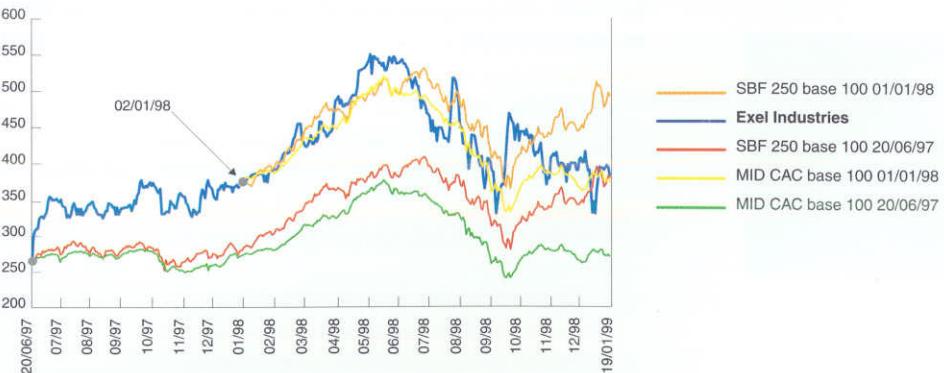
Three quarters of the capital is held by the founding family shareholders (Patrick BALLU and his family). The shares available on the market which accounts for a quarter is held by the public, employees and well known financial shareholders.

EXEL Industries distributed a gross dividend of 7.20 francs (including 2.40 francs tax credit) for the 1996/97 year.

The proposed dividend for 1997/98 is up 25% to 9 francs gross (including 3 francs tax credit).

The graphs below compare the EXEL Industries share price with the MID-CAC and the SBF 250, taking two different points of origin: the first quoted price on June 20, 1997 and January 1, 1998. Since the beginning of 1998, the share price has followed the MID-CAC but has performed better since its introduction.

Cours EXEL Industries EXEL Industries stockprice





Un métier : la pulvérisation

One business: spraying

► Notre métier

Concevoir, fabriquer et commercialiser des pulvérisateurs fiables et performants, 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 sur la cible, et la cible uniquement.

Pour cela, nous utilisons toutes les techniques possibles : pression du liquide, air comprimé, force centrifuge, ventilation, électrostatique.

► Notre objectif

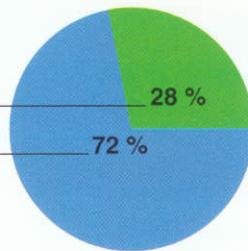
Permettre à nos utilisateurs de pulvériser la bonne dose au bon endroit et au bon moment, dans le plus grand respect de leur santé. Pour eux, nous recherchons aussi le rendement optimum et les gains de productivité, tout en veillant soigneusement à respecter l'environnement.

► Notre vocation

Protéger et embellir les matériaux (département industrie) ; mais aussi protéger et soigner les végétaux (départements agriculture et grand public).

Répartition du CA
Sales breakdown pie chart

Protection des matériaux
Equipment protection
Protection des végétaux
Plant protection



► Our business

Designing, manufacturing and marketing reliable and efficient sprayers using the most advanced technologies.

Spraying requires in-depth knowledge of many specialist fields to convert a liquid into fine, accurately calibrated droplets and to spray them with precision at the target and at nothing else. For this, we use all possible technologies: liquid compression, compressed air, centrifugal force, air assistance and electrostatics.

**La juste dose,
au bon endroit, au
bon moment.**

**The right amount
in the right place
at the right time.**

► Our objective

To enable our users to spray the right amount in the right place at the right time with maximum regard for their health. For them, we also seek optimum output and productivity gains while ensuring that we take care of the environment.

► Our vocation

To protect and embellish equipment (industry department), and also to protect and care for plants (agriculture and mass market departments).



Une politique multimarques et multi-réseaux

A multi-brand and multi-network policy



► EXEL Industries propose la plus large gamme de prix et de produits,

et utilise la diversité des réseaux de distribution pour mieux couvrir et répondre à l'ensemble du marché. Chacune des marques du Groupe EXEL correspond à une niche ou à un positionnement marketing spécifique. Elles ont donc été soigneusement conservées.

Leur philosophie, leur notoriété et leur originalité ont été cultivées, pour accroître leur part de marché et leur pénétration géographique.

► EXEL Industries offers the widest range of prices and products

and uses the diversity of the distribution networks to gain broader coverage and cater for the whole market.

Each EXEL Group brand has its own niche or specific market position.

These have been carefully maintained. Their philosophy, their reputation and their originality have been cultivated to increase their market share and geographic penetration.

Un matériel adapté

The right equipment



► Générer une plus grande productivité chez nos clients.

Nos appareils pulvérissent souvent 5 fois, 10, 50, voire 100 fois leur propre valeur en produit consommable (phytosanitaires, 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).

► Generating greater productivity for our customers.

Our equipment often sprays 5, 10, 50 or even 100 times its value in consumable product (plant protection chemicals, fertilizers, paints, varnishes, etc). So its prime purpose is to increase productivity for our customers through reduced application time, savings in active ingredient consumed (efficient application without waste), and to increase production and margins (each treatment prevents a loss of yield; a measurable margin gain is generated).

► Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement,

voilà qui accélère le renouvellement de nos matériels. Aujourd'hui, nous veillons de plus en plus à la **protection de l'opérateur** : suppression des risques de blessure ou de contamination, et à la **préservation de l'environnement** : élimination des déchets, pertes, résidus, pollution ou désagrément 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. Les solutions positives que nous apportons, provoquent le renouvellement plus rapide du matériel.

► Protecting the user and the environment,

this accelerates the renewal of our equipment. These days, we are paying increasing attention to **protecting the operator** by removing the risk of injury or contamination and to **protecting the environment** by eliminating effluent, wastage, residues, pollution or collateral damage. These twin objectives are an integral part of all our specifications as soon as a new machine is created. This has become not only a sales argument but also our heartfelt obligation as citizens. The positive solutions that we provide encourage faster renewal of equipment.



Des marchés porteurs

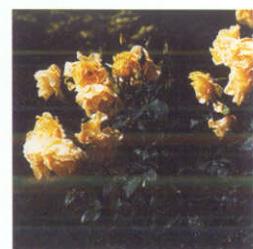
Buoyant markets

► EXEL Industries est présent aux trois niveaux de l'économie :

primaire (agriculture, mine, carrière),
 secondaire (toutes les industries sont plus ou moins concernées par la pulvérisation de peintures, de vernis, de colles ou d'enduits), et
 tertiaire (pulvérisateurs de loisir, distribués dans le commerce traditionnel et la grande distribution). Cette variété multiplie nos opportunités de croissance, car chacun de ces marchés connaît un développement structurel.

► EXEL Industries operates in all three economic sectors:

primary (agriculture, mining, quarrying), secondary (all industries are more or less involved in the spraying of paints, varnishes, adhesives or coatings) and tertiary (garden sprayers marketed through traditional or mass retail outlets). With such a variety of markets we increase our opportunities for growth because each one of them is experiencing structural growth.





► Protéger les matériaux et donner de la couleur aux objets.

Le matériel d'application de peinture Kremlin sert aussi bien à pulvériser de la peinture que des vernis, des colles, des enduits ou déposer des mastics.

Notre gamme de pompes et de pistolets couvre toutes les techniques, pour répondre à toutes les applications : pulvérisation pneumatique, ou à haute pression (jusqu'à 500 bars), ou en combinaison des deux. L'appoint de l'électrostatique permet d'importantes économies de peinture, et une meilleure répartition tout autour des pièces. Notre nouvelle gamme bi-composant répond au marché croissant des peintures à durcissement par réaction chimique irréversible.

La plupart des industries ont besoin de notre matériel de peinture :

- **L'ameublement** (mobilier de style, cuisine, salle de bains, charpente, menuiserie).
- **La métallerie** (machines agricoles ou de T.P., machines outils, chaudronnerie, cargos).
- **La plasturgie** (yachts, hi-fi, vidéo, mobilier, produits grand public).
- **Les transports** (TGV, avion, bus, camion, carrosserie, équipementiers automobile).

Leader français sur son marché, Kremlin réalise déjà près de 70 % de son chiffre d'affaires à l'exportation, et pense détenir 5 % du marché mondial.

La récente absorption du n° 2 (Binks) par le n° 1 (ITW de Vilbiss), crée, pour le challenger que nous sommes, des opportunités de conquête de nouveaux clients et de nouveaux distributeurs, insatisfaits de cette fusion.



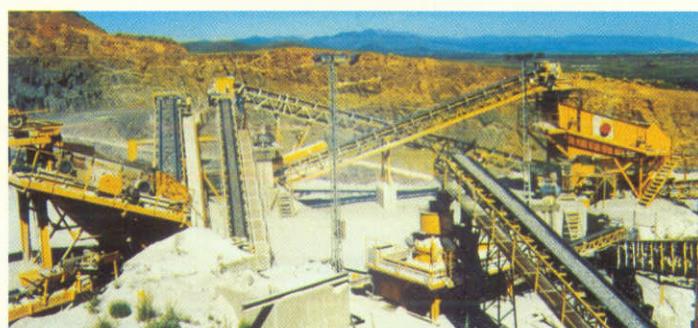
Protecting the environment

These dust barriers are essential for operator health (silicosis) increasing the working life of machinery (rotating parts) and for protecting the environment. Our process limits the dispersion in the atmosphere of dangerous particles that are unhealthy for humans, can harm nature or can contaminate surrounding areas.

► Dust reduction: a very new business.

EXEL Industries designs and installs equipment to lay dust using its own RAM (molecular action reduction) technologies. It involves applying a very fine spray of water with a surfactant added at the very point the dust is generated (materials unloader, crusher outlet, handling location etc) in mines, quarries, ports or storage locations, etc.

The imminent launch of our new "SILO-RAM" holds great promise in the grain silo market (ports, storage cooperatives, and agricultural foodstuff industries). After the silo explosion at BLAYES in the summer of 1997, the new regulations require storage organizations to upgrade their silos to limit the consequences of any explosion. SILO-RAM is an original, low cost remedy but, above all, it is preventive because it reduces the density of dust to well below the explosion risk level (patents pending).



L'industrie

Industry

► L'abattage des poussières : une activité très originale.

EXEL Industries conçoit et met en place des installations destinées à abattre les poussières, selon sa propre technologie RAM (Réduction de l'Action Moléculaire). Il s'agit de pulvériser très finement de l'eau additionnée d'un tensioactif, dès le point d'émission des poussières (déchargeement de matériaux, sortie de concasseur, lieu de manutention...) et ceci aussi bien, dans les mines, que les carrières, les ports ou les lieux de stockage.

Le lancement prochain de notre nouveau "SILO-RAM" ouvre des perspectives très prometteuses, dans le marché des silos à grains (ports, coopératives de stockage, industries agroalimentaires). En effet, après l'explosion du silo de BLAYE, en été 97, la nouvelle réglementation impose aux organismes stockeurs de transformer leurs silos, pour pallier aux conséquences d'une éventuelle explosion. SILO-RAM est un remède original, moins coûteux, et surtout préventif, car il réduit la densité des poussières très en dessous du risque explosif (brevets déposés).

Préserver l'environnement

Ces barrières anti-poussières sont essentielles pour préserver la santé des opérateurs (silicose), accroître la durée d'utilisation des machines (parties tournantes), et protéger l'environnement. Notre procédé limite la dispersion dans l'atmosphère de particules dangereuses pour la santé de l'homme, nuisibles pour la nature ou polluantes pour le voisinage.



► Protecting equipment and bringing colour to our lives.

Kremlin paint application equipment is used for spraying paint, varnish, adhesives and coatings and for applying mastics.

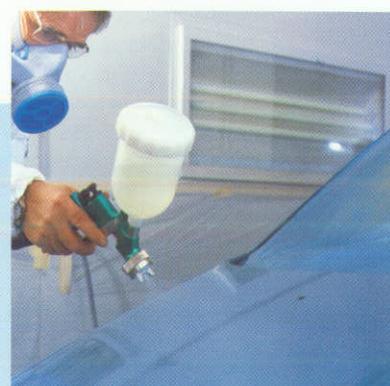
Our range of pumps and guns covers all techniques to satisfy all applications: pneumatic spraying or high pressure spraying (up to 500 bars) or a combination of the two. The accuracy provided by electrostatic spraying makes considerable savings in paint and enables more even distribution. Our new dual-component range satisfies the growing market in paints hardened by irreversible chemical reaction.

Most industries need our painting equipment:

- The furniture industry (designer furniture, kitchens, bathrooms, structural woodwork and carpentry)
- The engineering industry (agricultural or construction machines, machine tools, boiler-making, cargo boats)
- The plastics industry (yachts, hi-fis, videos, furniture, consumer products)
- The transport industry (TGV, aeroplanes, buses, lorries, bodywork, car equipment suppliers).

As a French leader in its market, Kremlin already makes almost 70% of its sales in export and we believe it holds 5% of the world market.

The recent absorption of the n° 2 (Binks) by the n° 1 (ITW de Vilbiss), creates opportunities for us, the challengers, to win new customers and new distributors who are unhappy with the merger.





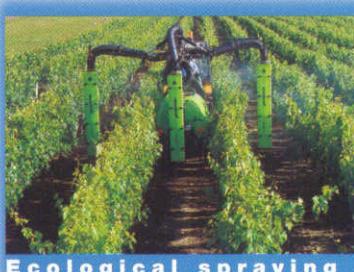
► Soigner et protéger les plantes pour mieux nourrir les hommes.

Pour un agriculteur, son pulvérisateur est l'outil de productivité par excellence. Il s'en sert 8 mois sur 12, pour faire 4 à 20 traitements dans chaque parcelle, suivant sa culture. Engrais, insecticide, fongicide, herbicide, régulateur, tels sont les médicaments qu'il faut apporter aux plantes, au bon moment, et avec précision, pour améliorer leur rendement et assurer leurs qualités.

EXEL Industries propose la plus large gamme de pulvérisateurs destinés aux grandes cultures de plaine, à la vigne, aux arbres fruitiers et aux cultures tropicales. Berthoud, Tecnoma, Caruelle, Nicolas, Séguip et Thomas sont nos marques dynamiques, concurrentes ou répondant à une niche particulière. Chacune est commercialisée par un réseau indépendant de distributeurs agréés, soigneusement formés dans nos écoles, pour mieux réussir la vente, et assurer parfaitement l'après-vente de nos machines.

► Des produits parfaitement adaptés à un marché en croissance.

Nos usines sont organisées pour répondre souplement à la demande qui varie au cours de l'année, selon les saisons. Flexibilité et croissance rapide d'un mois sur l'autre : tels sont nos atouts. Les agriculteurs ont des besoins variés et évolutifs, auxquels nous sommes très attentifs. C'est pourquoi chaque pulvérisateur est assemblé à la commande, avec toutes les options du client, et testé en usine pour être prêt à servir aussitôt en culture. C'est aussi un gage de qualité.



Ecological spraying

EXEL Industries is already preparing the sprayers for the next millenium. They will be even more efficient, more accurate, more sophisticated and will enable traceability within a GPS based precision agriculture context, and yet be even more respectful of our environment and the quality of our food.



► Caring for and protecting plants to better feed mankind.

For a farmer, his sprayer is the productivity machine par excellence. He uses it for eight months of the year applying four to twenty treatments in each field depending on the crop. Fertilizers, insecticides, fungicides, herbicides and growth regulators are all treatments that plants need at the right time and in the right amount to improve crop production and ensure quality. EXEL Industries offers the widest range of sprayers for broadacre farming, vineyards, fruit trees and tropical crops. Berthoud, Tecnoma, Caruelle, Nicolas, Séguip and Thomas are our dynamic and competitive brands or brands fitting a special niche. Each one is marketed by an independent network of approved distributors, carefully trained at our training centres to be successful in sales and provide the right after sales service for our machines.

L'agriculture

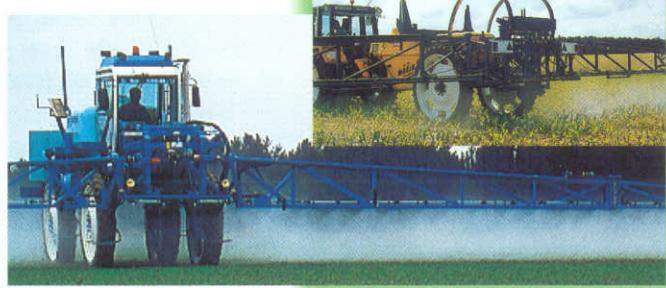
Agriculture

► Plusieurs facteurs dynamisent le marché agricole.

- Les exploitations s'agrandissent et ont besoin de pulvérisateurs plus grands, plus sophistiqués, et plus performants,
- Les contrôles techniques volontaires (en France) ou obligatoires, et les nouvelles normes ou directives européennes de sécurité accélèrent la modernisation du parc,
- Le "French paradoxe" fait réinvestir dans les vignobles d'appellation,
- L'ouverture des pays de l'Est génère d'énormes potentiels de développement futur, même s'il faut trouver des solutions de solvabilité.

La pulvérisation verte

EXEL Industries prépare déjà les pulvérisateurs du prochain millénaire. Ils seront plus performants, plus précis, plus élaborés et permettront la traçabilité (GPS) dans le cadre d'une agriculture de précision, encore plus respectueuse de notre environnement et de la qualité de nos aliments.



► Adapting our products to a growing market.

Our factories are organized to cater flexibly for demand that varies throughout the year according to the seasons. Flexibility and rapid growth from one month to the next: these are our strengths. Farmers have varying, evolving needs to which we pay great attention. That is why each sprayer is assembled to order with all the customer's options, and tested at the factory so that it is ready to go straight to work in the fields. It is also our pledge to quality.

► Several factors are driving the agricultural market:

- Farms are becoming larger and need sprayers that are bigger, more sophisticated and more efficient,
- Voluntary (in France) or mandatory technical inspections and new European safety standards or directives are forcing the pace in modernizing the existing farm equipment.
- The "French paradox" is causing reinvestment in "appellation" vineyards,
- With the former "Eastern Block" opening up, enormous potential for future development has been created even though solutions must be found for their cash problems.





Le marché grand public

Mass Markets

► Soigner les plantes et embellir les jardins.

La progression des loisirs et du temps libre, provoque un sain retour à la nature.

Le marché du jardinage vient de dépasser celui du bricolage. Fleurir son balcon, sa terrasse ou son jardin, cultiver son potager, sont des plaisirs qui se développent chez le jardinier amateur. Mais les petits viticulteurs ou les maraîchers ont aussi besoin de soigner manuellement leurs parcelles.

C'est pourquoi le marché des pulvérisateurs à main et à dos connaît une croissance structurelle. On estime qu'à peine le quart des utilisateurs est correctement équipé.

Avec les 2/3 du marché français en valeur (source Nielsen), le Groupe EXEL Industries a une solide position de leader. Elle s'explique parce que Berthoud, Tecnoma, Perras et RCM (complétés par des marques de distributeurs) constituent une gamme longue, variée et attractive, qui répond parfaitement aux attentes spécifiques à chaque chaîne de distribution, moderne ou traditionnelle.



► Caring for plants and beautifying gardens.

As leisure and free time increases, there is a healthy return to nature. The gardening market has recently overtaken the home improvements market. Planting flowers on a balcony, on a terrace or in the garden and growing vegetables are pleasures on the increase with the amateur gardener. But small wine growers or market gardeners also need to spray their fields manually. That is why the market for hand-held or knapsack sprayers is enjoying structural growth. We believe that barely a quarter of users yet have the right equipment.

► An innovative and attractive product range.

With two thirds of the French market in value (source: Nielsen), the EXEL Industries Group is firmly in the lead.

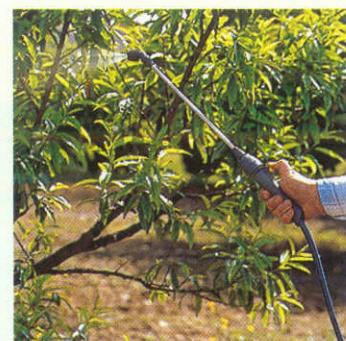


EXEL protège et soigne les végétaux

EXEL protects and cares for plants



This is because Berthoud, Tecnoma, Perras and RCM (plus distributors' brands) represent an extensive, varied and attractive range that perfectly satisfies the specific requirements of each distribution chain, be it modern or traditional. Every year, our companies bring out new products to satisfy more specialized applications and encourage multiple possession: one piece of equipment to kill weeds, another for plant protection and a third for minor touch-up. The European Community is a major potential growth area for our products, in which we are currently making rapid progress because our ranges are innovative and popular. Our strengthening market position has encouraged us to expand our range in the gardening sector to go beyond sprayers and open up new growth opportunities.



Présence internationale du Groupe

The Group's international presence



Reprise des marchés anglais et espagnol

Revival of english and spanish markets



► Une pénétration croissante du marché international.

Depuis de nombreuses années, nos marques et nos produits sont présents dans la plupart des pays du monde, mais principalement dans les pays industrialisés.

En complément de nos partenaires importateurs, nos onze filiales de distribution, implantées dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord, nous assurent une pénétration croissante du marché international grâce à des équipes autochtones très motivées (140 personnes).

En Angleterre, où le marché agricole a été particulièrement déprimé tout au long de l'année dernière, nous constatons depuis quelques mois des signes encourageants de reprise.

► Une présence renforcée en Europe et en Amérique.

Le Groupe étant peu présent en Asie, nous n'avons pas été vraiment concernés par la crise qui a atteint cette partie du monde.

Au cours de l'exercice écoulé la progression de l'activité de nos filiales a été sensible, tout particulièrement en Amérique du Nord et en Espagne, où leur croissance a été tirée par la reprise de l'investissement industriel. Nous sommes en train d'ouvrir une filiale en Amérique du Sud, où le potentiel à terme est important.

► A growing penetration into the international market.

For many years, our brands and products have been sold in most countries of the world, but mainly in the more industrialized regions. To complement our importer partners, our eleven distribution subsidiaries in the main countries of Western Europe and North America are gaining penetration of the international market through highly motivated, locally recruited teams (140 employees).

In the United Kingdom, where the agricultural market was particularly depressed all last year, we have been noticing encouraging signs of revival over recent months.

► A strengthened presence in Europe and America.

Since the Group is not well represented in Asia, we have not really been affected by the crisis in that part of the world.

During the last year, our subsidiaries have increased their business considerably, particularly in North America and Spain where growth has been propelled by a revival in industrial investment. We are now in the process of opening a subsidiary in South America where there is great long term potential.

▼ EXEL Industries dans le monde EXEL Industries in the world





Recherche et développement

Research and Development

► Recherche, innovations et brevets : trois moyens clés pour maîtriser notre avenir.

Spécialiste pratiquant un seul métier, EXEL Industries est en mesure d'assurer une veille technologique constante et soigneuse.

Près de 5 % d'entre nous sont affectés à la Recherche et au Développement.

Chaque année, nous pouvons ainsi déposer 3, 4 ou 5 nouveaux brevets, qui nous assurent le maintien de notre avance technologique. Étant souvent précurseurs, il n'est pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes devienne progressivement un standard conseillé par les prescripteurs et demandé par les utilisateurs.

Nous sommes très impliqués en amont, dans les commissions CEN et ISO, qui élaborent les futures normes européennes et mondiales.

De même, nous sommes en contact étroit avec les différents instituts, et centres de recherche pour mieux anticiper les évolutions de notre métier, et ses futures contraintes ou opportunités. En somme, rester à la pointe de la technologie.

Conséquence: nos produits innovants sont régulièrement reconnus et primés par la profession.

► Research, innovations and patents: three keys to govern our future.

As a specialist in just one line of business, EXEL Industries is ideally placed to keep a constant and careful watch on the technology. Almost 5% of us are working on Research and Development.

That is why, every year, we can file three, four or five new patents to keep our technological lead. Since we are often pioneers, it is not uncommon for a product designed by our teams to become a benchmark recommended by prescribers and requested by users.

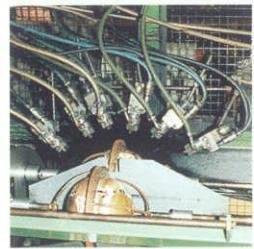
We are very involved, from the early stages, in the CEN and ISO committees which draft future European and world standards.

Similarly, we maintain close contacts with institutes and research centres so we are better prepared for the changes in our business and its future constraints or opportunities. In short we are better equipped to remain at the leading edge of technology.

As a consequence, our innovative products are regularly applauded and honoured by the profession.

Elaborer les produits qui seront les standards de demain

Designing products to be the benchmarks of tomorrow



Evolution des marchés et perspectives d'avenir

Market trends and future outlook

► Equilibre et développement : les axes stratégiques du Groupe.

Le groupe maintient fermement sa ligne stratégique consistante, à la fois, à rééquilibrer son portefeuille d'activité à l'intérieur de ses trois marchés et à développer sa présence internationale.

Nos deux priorités de développement, tant en France qu'à l'étranger sont, d'une part l'activité de protection des matériaux, et d'autre part le marché du jardinage dont la croissance est tirée par l'augmentation du temps libre, et la recherche de plus de nature.

Cette stratégie de croissance interne et externe, n'exclut évidemment pas de saisir toute opportunité intéressante dans le secteur agricole. De nombreux projets sont à l'étude, certains fort avancés, comme l'ouverture du nouveau marché de la prévention des explosions dans les silos à grains.

Notre Groupe dispose d'une trésorerie disponible et d'une capacité d'endettement importante, qui vont nous permettre de financer ce développement, sans altérer notre structure bilantielle ni notre rentabilité.

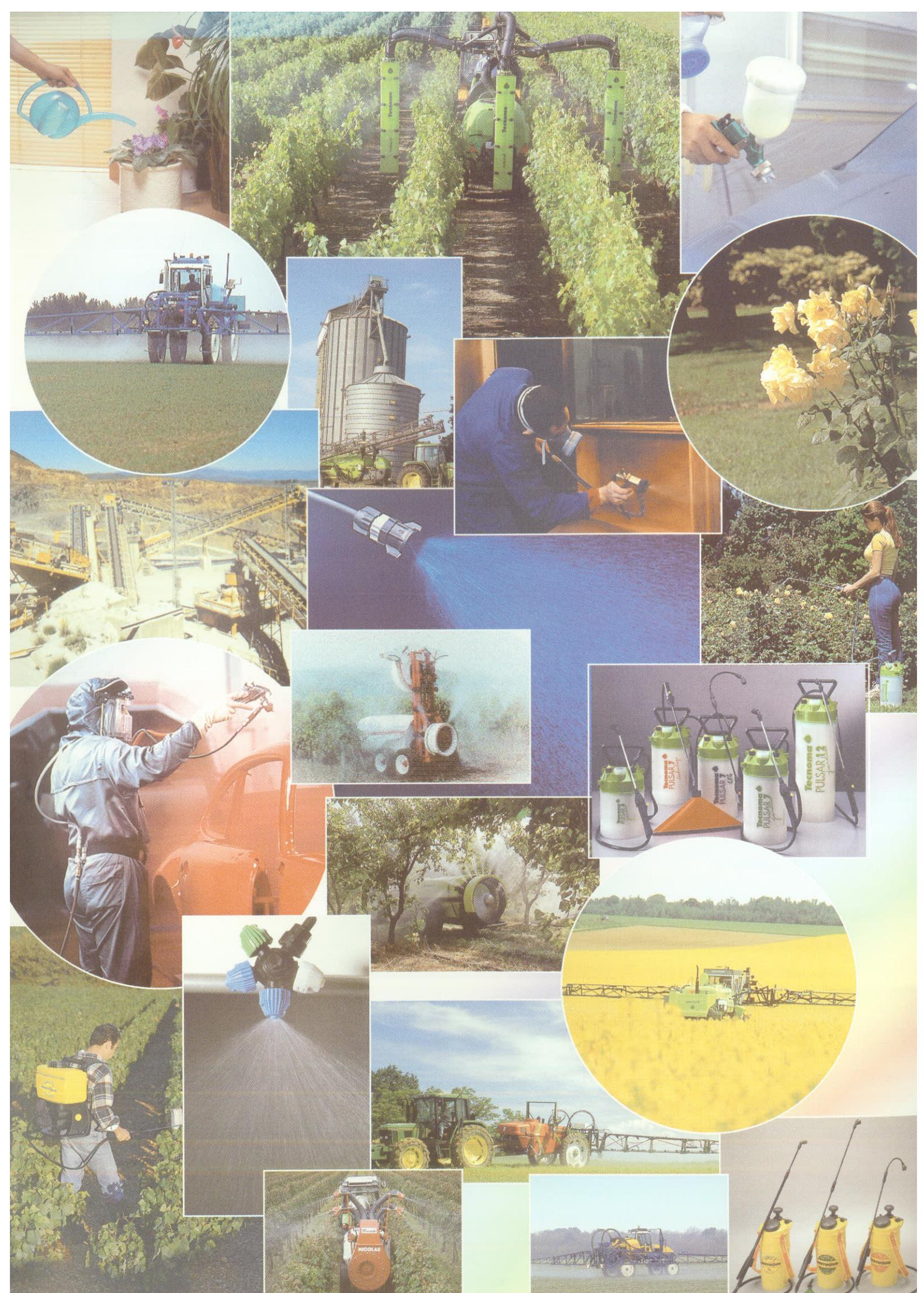
► Balance and development: the strategic axes of the Group.

The group is firmly maintaining its strategic line which consists of rebalancing its business portfolio within its three markets and developing its international presence. Our two growth priorities, both in France and for export, are the equipment protection business and the gardening market where growth is being propelled by increased leisure time and the search to spend more time outdoors.

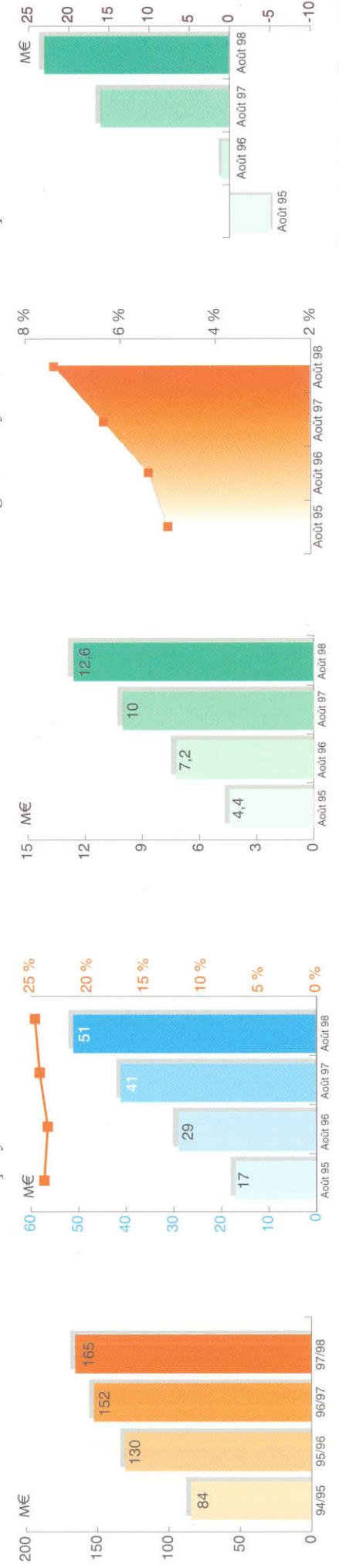
This internal and external growth strategy clearly does not exclude seizing any worthwhile opportunity in the agricultural sector.

Many projects are being researched, some of them well advanced, like the emerging new anti-explosion market in grain silos. Our Group is cash-rich and has considerable borrowing capacity and these are factors that will allow us to finance our growth without adversely affecting our balance sheet structure or profitability.

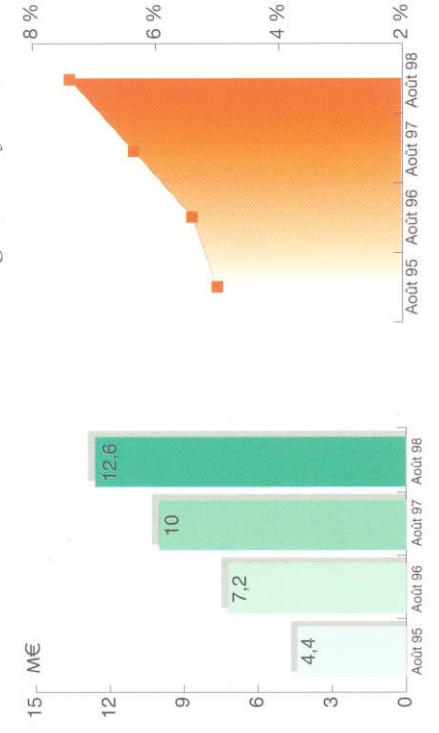




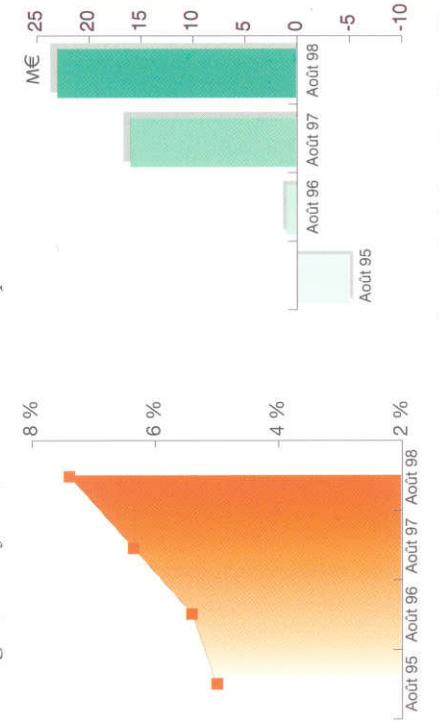
Chiffre d'affaires consolidé Consolidated Turnover



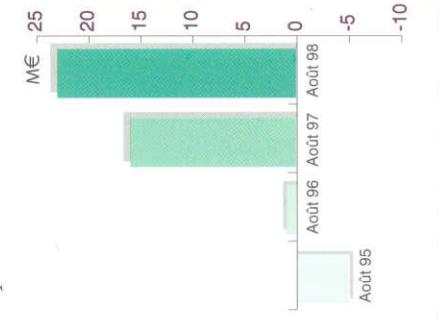
Résultat net Net income



Marge Nette en % du CA Net margin (as % of sales)



Trésorerie nette Liquid Funds



Fonds Propres et rentabilité Total equity

