

Rapport annuel 1999

Annual report 1999



GROUPE
EXEL[®]
INDUSTRIES

Les membres du Comité Stratégique

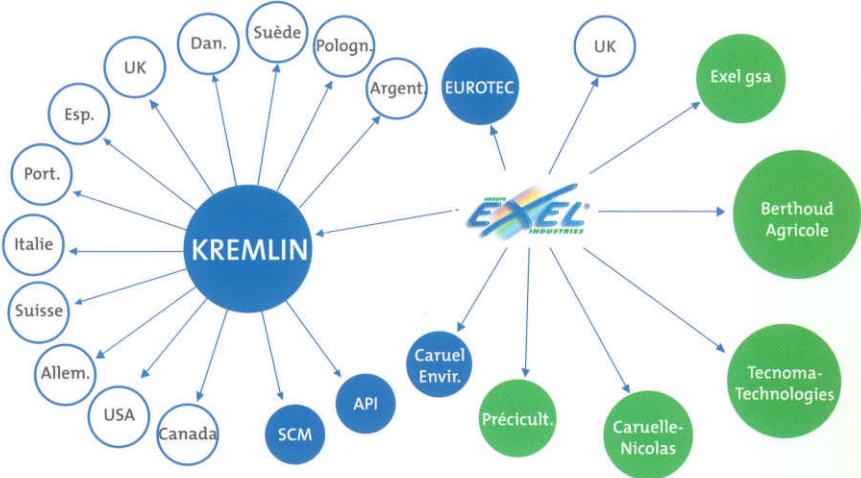
The Members of the Management Committee



1 Patrick Ballu
2 Marie-Pierre du Cray-Siriez
3 Vincent Passot
4 Daniel Lami
5 Mr Cornaton
6 René Marchèse
7 Bertrand Pignolet
8 Jacques Piédoue
9 Daniel Tragus

Groupe EXEL Industries

EXEL Industries Group



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 MARKET
- 11 La mondialisation du Groupe**
Globalization of the Group
- 12 Recherche et développement**
Research and Development
- 12 Stratégie, évolution des marchés et perspectives d'avenir**
Strategy, market evolution and a perspective on the future

► 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 Industries sur le Second Marché de la Bourse de Paris.
- 1998** Dépassement du seuil du milliard de francs de chiffre d'affaires.
- 1999** Acquisition de deux sociétés étrangères :
 - EUROTEC (Grande Bretagne)
 - PROTEC (Italie)

► 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 Industries Group to the Second Market of the Paris Stock Exchange.
- 1998** Sales exceed the one billion francs mark.
- 1999** Acquisition of two companies:
 - EUROTEC (UK)
 - PROTEC (Italy)

Message du Président

Message from the Chairman



► Madame, Monsieur, Chers Actionnaires,

En 1998/1999 nous avons développé nos ventes à l'international, dynamisé notre R & D, conforté nos grandes marques, amélioré notre rentabilité.

Notre développement est conditionné par le respect de nos missions fondamentales : l'écoute du client, l'amélioration constante de la qualité de nos produits et de nos services, l'affirmation d'un triple projet, économique, technologique et humain.

Cette stratégie permet à notre groupe EXEL Industries de confirmer son rang de leader mondial et de partir à la conquête des marchés internationaux, ainsi que de s'ouvrir à de nouveaux marchés innovants et porteurs d'avenir.

En 1998/1999, notre groupe a accéléré sa mondialisation par croissance interne (nouvelles implantations en Pologne et en Argentine) et par croissance externe : acquisition d'entreprises en Angleterre, pour le pôle industrie, et en Italie, pour le pôle jardinage.

Animé par un management dynamique, décentralisé et proche du terrain, et par l'ensemble de nos collaborateurs, EXEL Industries a réalisé de très bons résultats. En effet, 1998/1999 a confirmé les tendances précédentes. Le chiffre d'affaires a progressé de plus de 7 % pour un résultat en hausse de + 15 %, générant un taux de marge nette de nouveau en progression à 8 % du chiffre d'affaires.

Ces bonnes performances ont été obtenus par :

- L'exploitation de nouvelles gammes de produits, l'accroissement de nos parts de marché en France et à l'international, et la croissance régulière de nos trois marchés (industrie, agriculture, jardinage).

- Elles sont également le résultat d'une recherche minutieuse de la performance à tous les niveaux : contrôle des coûts, achat, commercial, élargissement des certifications ISO 9001 et 9002, optimisation de la logistique, R & D et innovations.

Toutes nos équipes se joignent à moi pour vous dire combien nous sommes fiers de partager nos réussites et nos résultats, avec vous nos fidèles ou futurs actionnaires.

C'est avec enthousiasme et avec confiance que nous abordons le troisième millénaire, porteur de perspectives prometteuses pour le groupe EXEL Industries.



► Ladies and Gentlemen, Dear Shareholders,

In 1998-1999 we developed our international sales, energized our R & D, reinforced our major brand names and improved our profitability.

Our development is conditioned by the respect of our fundamental missions : attentiveness to the customer, constant improvement of the quality of our products and services, affirmation of a triple project: economic, technological, and human.

This strategy enables our group, EXEL Industries, to confirm its position as world leader and to set out to conquer international markets, as well as to be open to new innovative and promising markets.

In 1998/1999, our group accelerated its globalization through internal growth (new establishments in Poland and in Argentina) and through external growth: acquisition of companies in England for the industry sector and in Italy for the gardening sector.

Led by a dynamic, decentralized management close to the field, and by all of our employees, EXEL Industries has achieved very good results. In fact, 1998/1999 confirmed the previous trends. Turnover progressed by more than 7% increasing profits by 15%, thus generating a rate of net margin greater than 8% on sales.

We have reached this level of performance through:

- The development of new product ranges, the increase of our market shares in France and abroad and the regular growth of our three markets (industry, agriculture and gardening),
- It, also the result of a meticulous quest for excellence at each level: cost control, purchasing, sales, expansion of ISO 9001 and 9002 certification, optimization of logistics, R & D and innovations.

All my team join me to express to you how proud we are to share with you, our faithful or future shareholders, our achievements and our results. Strengthened by our successes and this performance, we enter the third millennium with confidence; a millennium which holds promising challenges for the EXEL Industries group.

Patrick BALLU
Président-Directeur Général

Patrick BALLU
Chairman & Managing Director



Les chiffres clés

Key Figures

L'année a été marquée par une croissance soutenue : + 6,3% en France et + 9,3% à l'export.

Sur l'exercice le groupe EXEL Industries a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 176,3 M€ (1 156,5 MF) en progression de 7,1 % par rapport à l'exercice précédent, pour un résultat net en sensible hausse +15,2 % à 14,5 M€ (95 MF) et un taux de marge nette encore en progression à 8,2 % du chiffre d'affaires.

Ces résultats permettent à EXEL Industries de consolider sa bonne santé financière.

The year was marked by sustained growth: + 6.3% in France and + 9.3% abroad.

In this fiscal year the EXEL Industries group reached a consolidated turnover of 176.3 M€ (1 156.5 MF), an increase of 7.1% compared to the previous fiscal year.

Net profit was noticeably up by 15.2% at 14.5 M€ (95 MF) and a once more growing rate of net margin now at 8.2% of sales.

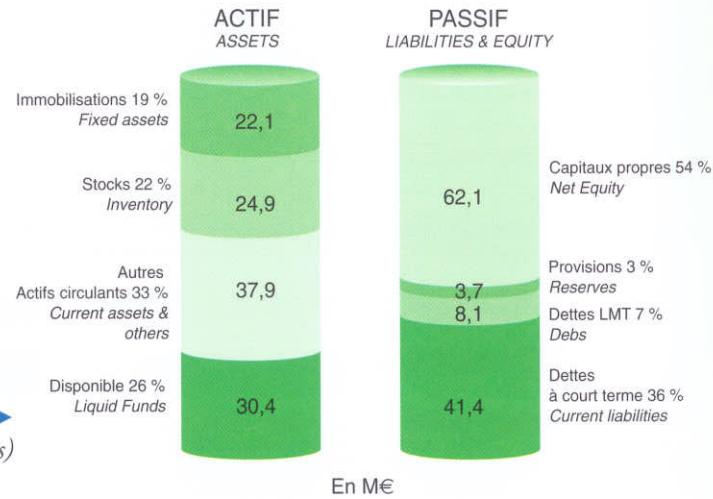
These results allow EXEL Industries to consolidate its sound financial health.

Le bilan (en millions d'Euros) ▶ The balance sheet (in million of Euros)

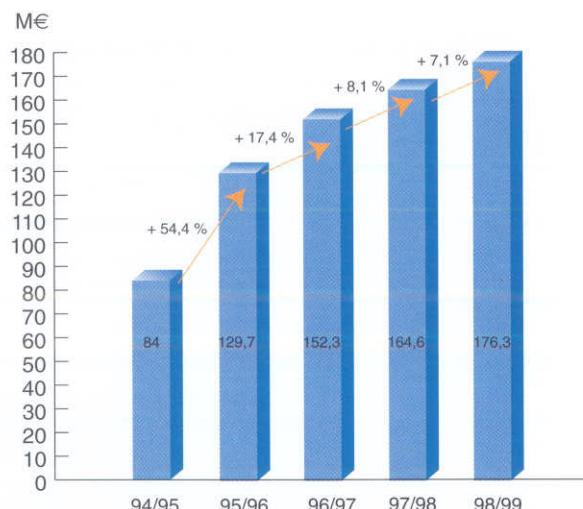
Des résultats 98/99 en progression sensible

Income 98/99 showing marked improvement

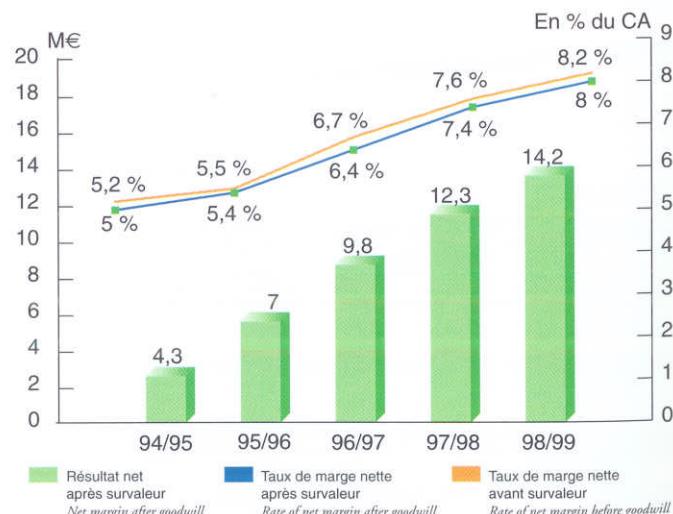
(en millions d'Euros) (in millions of Euros)	97/98	98/99	variation %
Chiffre d'affaires <i>Sales</i>	164,6	176,3	+ 7,1
Résultat d'exploitation <i>Operating income</i>	21,5	22,4	+ 4,1
Résultat courant <i>Income before tax</i>	21,2	22,3	+ 5,5
Résultat net part du Groupe <i>Net income, group share</i>	12,3	14,2	+ 15,7
Résultat net avant survaleurs <i>Net income before depreciation of goodwill</i>	12,6	14,5	+ 15,2



Chiffre d'affaires consolidé Consolidated Turnover

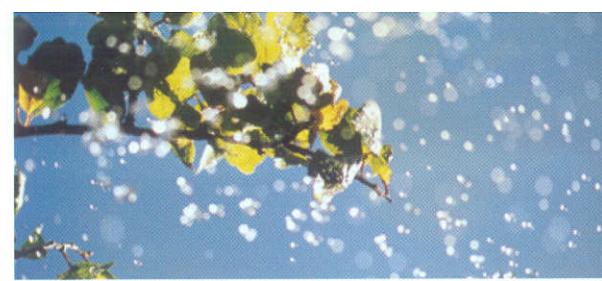


Marge Nette (en % du CA) Net margin (as % of sales)



Les chiffres clés

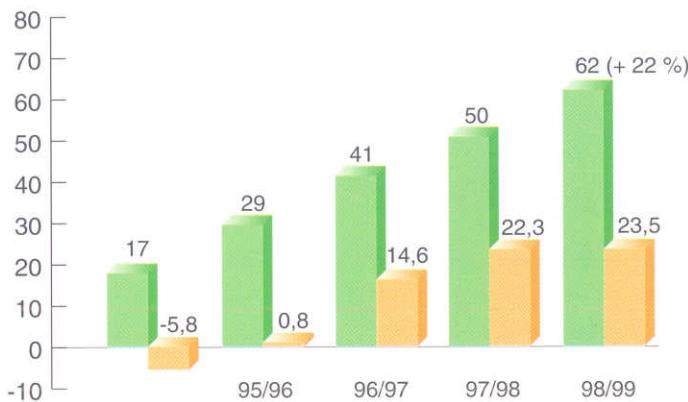
Key figures



Fonds propres

Total equity

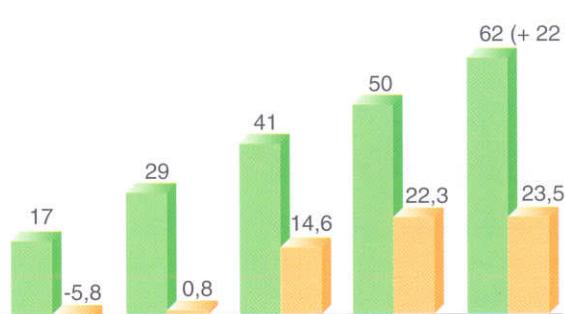
M€



Endettement ou disponible bancaire net

Net bank debts or liquidities

M€



Fonds propres

Total equity

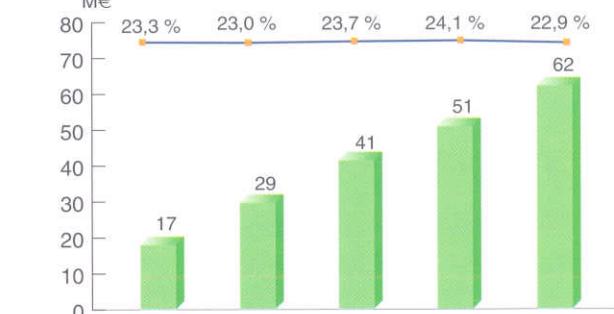
M€



Rentabilité sur capitaux propres en fin d'exercice

Return on equity

M€



EXEL Industries en bourse

EXEL Industries on the stock market

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

Offert à 235 francs (35,8 €) le titre a coté (40,4 €) dès le premier jour. Fin 1997 le titre atteignait 55,5 € (364,3 francs) puis 61,1 € (400 francs) fin 1998.

Sur l'année 1999 les variations extrêmes de cours ont été de 39 € (256 francs) à 65 € (426 francs). Fin 1999 le cours atteignait 61 € (400 francs).

EXEL Industries stock was introduced on the "second Marché" Paris Stock Exchange on June 20, 1997. Offered at 235 Francs (35.8 €), the share price was quoted at 40.4 € (265 Francs) on the first day. By the end of 1997 the share price reached 55.5 € (364.3 Francs) then 61.1 € (400 Francs) at the end of 1998.

Over 1999 the high and low variations in the prices went from 39 € (256 Francs) to 65 € (426 Francs).

At the end of 1999 the price reached 61 € (400 Francs).

BNPA et Dividendes des trois derniers exercices

EPS and Dividends over the last three fiscal years

En €/In €	96/97	97/98	98/99	2 ans/years
BNPA/EPS	2,90	3,60	4,20	+ 45 %
Dividendes brut/Gross dividends	1,10	1,37	1,50	+ 36 %

Informations sur le titre

Place de cotation/Indice de référence

- Paris Second marché continu B
- Indice SBF 250
- Code sicovam : 3 568

Vie du titre

- Capitalisation boursière au 30/12/99 : **1,357 MF**
- Nombre de titres inscrits : **3 393 950**
- Nombre de titres échangés en 1999 : **404 000**
Soit 134 340 000 de F - 20 480 000 €
- Moyenne des capitaux échangés : 1 597 Titres/jour
535 000 F - 81 600 €
- Dividende global versé par action au titre de l'exercice 1998/1999
1,5 € soit 9,84 F
- Flottant **25 %** du capital
- Actionnaires identifiés **2 320**

Information on the share

Place of listing/reference index

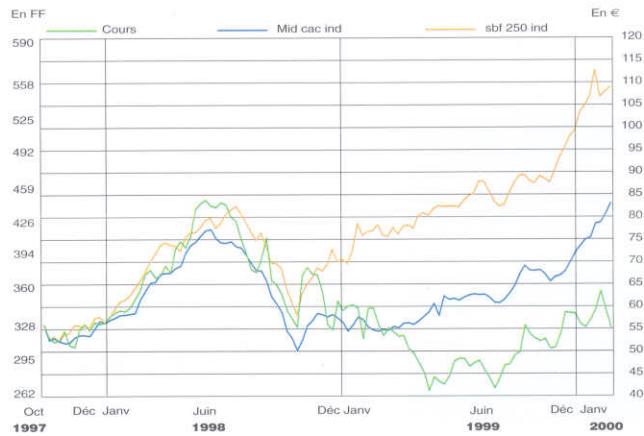
- Paris Second marché continu B
- SBF 250 Index
- Sicovam code: 3 568

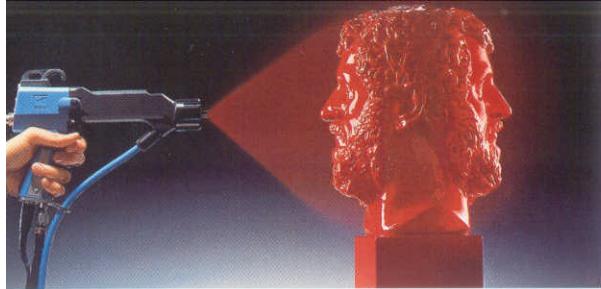
Share evolution

- Market Capitalization au 30/12/99: **1,357 MF**
- Number of shares listed: **3 393 950**
- Number of shares traded in 1999: **404 000**
Soit 134 340 000 de F - 20 480 000 €
- Average daily volume: 1 597 shares/day
535 000 F - 81 600 €
- Total dividend paid in 1998/1999
1,5 € soit 9,84 F
- Float **25 %**
- Number of identified shareholders **2 320**

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).

► 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

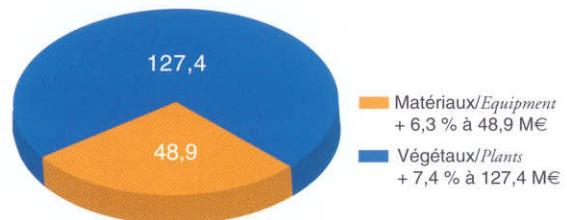
To enable our users to spray the right amount in the right place at the right time with maximum regard for their health. For them, we also seek optimum output and productivity gains while ensuring that we take care of the environment.

► Our vocation

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



Répartition du CA
Sales breakdown pie chart



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).

► 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.

► 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).

► 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, mines, carrières), 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 et embellir les matériaux

Le pôle industrie du groupe comprend deux entreprises dont les gammes de produits sont complémentaires.

Tout d'abord KREMLIN, spécialiste de la peinture liquide, qui conçoit, fabrique et commercialise une large gamme de pompes, de pistolets et d'ensembles d'application de peinture, de vernis, de colle ou d'enduits.

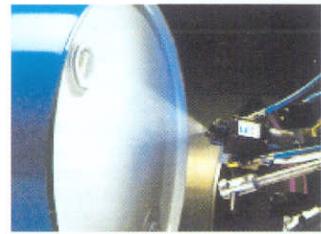
Les pulvérisateurs KREMLIN utilisent une technologie complexe, permettant facilement aux clients de réaliser des gains de productivité importants (diminution de consommation de peinture non appliquée sur l'objet) tout en protégeant l'environnement et la santé de l'opérateur (réduction des brouillards de peinture parasites et perdus).

KREMLIN est leader sur le marché français, et réalise près des 2/3 de son chiffre d'affaires à l'étranger. KREMLIN détiendrait 5 % du marché mondial.

La deuxième société est EUROTEC. Elle est spécialisée dans la fabrication de pulvérisateurs électrostatiques pour peintures en poudre.

La plupart des industries utilise notre matériel de peinture :

- **L'ameublement** (mobilier de style, cuisine, salle de bain, menuiserie, etc.) ;
- **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).



► Protect and enhance equipment

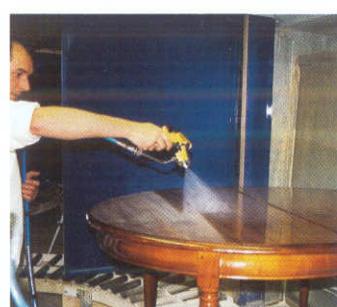
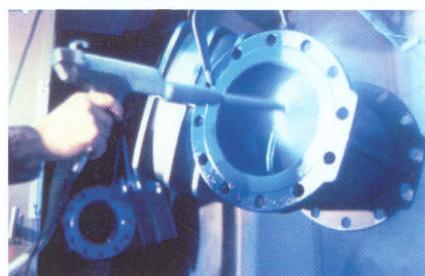
The industry sector of the group comprises two companies which have complementary product ranges.

First there is KREMLIN, a specialist in liquid paint, which designs, manufactures and sells a wide range of pumps, nozzles and application systems for paint, varnish, glue or coatings. The KREMLIN sprayers use a complex technology, allowing customers to make sizable gains in productivity easily (reduction in the consumption of wasted paint) while protecting the environment and the health of the operator (reduction of adverse and waste sprays of paint). KREMLIN is the leader on the French market and does almost 2/3 of its turnover abroad. KREMLIN has a 5% share of the world market.

The second company is EUROTEC. It is specialized in the manufacture of electrostatic sprayers for paints and powder.

Most industries use our painting equipment :

- Furniture industry (fashion furniture, kitchens, bathrooms, woodworking etc.)
- Metal industry (agricultural machinery or public works, tooling machines, boiler construction, freighters)
- Plastics industry (yachts, hi-fi, video, furniture, consumer products)
- Transport industry (high-speed trains, planes, buses, trucks, car bodies, automotive suppliers).



► L'abattage des poussières dans les mines, carrières, ports et silos

La filiale d'EXEL Industries, Caruelle-Environnement est spécialisée dans l'abattage de poussières par pulvérisation selon sa technologie RAM (Réduction de l'Action Moléculaire) qui consiste à abattre les poussières en pulvérisant très finement de l'eau additionnée d'un tensioactif destiné à rendre l'eau plus "mouillante" et à abattre les poussières dès leur émission.

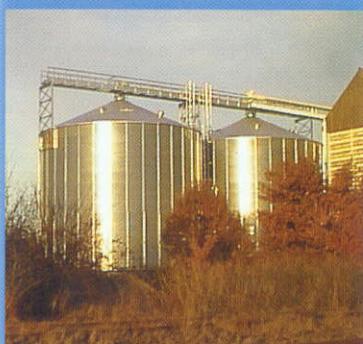
L'utilisation de cette technique sont nombreuses : point de chargement et de déchargement de matériaux pulvérulents, sortie d'un concasseur ou d'un convoyeur d'agrégats, manutention de stockage ou de déstockage, tout cela dans des lieux aussi variés que des mines des carrières, des ports, ou des lieux de stockage.

L'élimination des poussières répond à trois préoccupations majeures : préserver la santé des opérateurs, accroître la durée de vie des machines, protéger l'environnement.

EXEL Industries vient de déposer les brevets d'une nouvelle technologie, nommée SILO-RAM, destinée à éliminer la génération de poussières explosives dans les silos, marché très prometteur.

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 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 elimination in mines, quarries, ports and silos

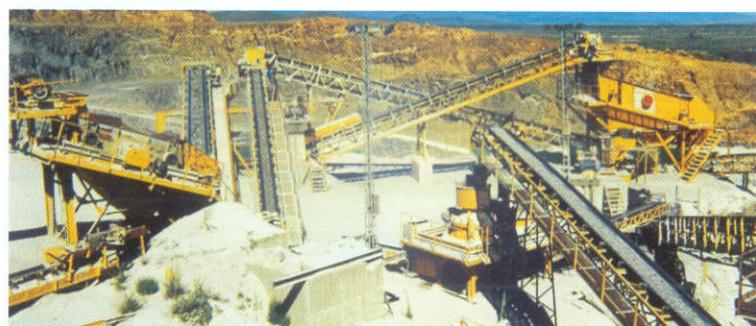
Caruelle-Environnement, a subsidiary of EXEL Industries, is specialized in the elimination of dust by pulverization based on its RAM (Reduction of Molecular Action) technology which consists of eliminating dust using a very fine spray of water combined with a surface-active agent designed to render the water "wetter" and to eliminate dust at its source.

The uses for this technology are numerous : loading and unloading points of pulverized materials, the exit of a crusher or aggregate conveyor, the handling of incoming and outgoing stock, and all of that in places as varied as mines, quarries, ports, or storage areas.

The elimination of dust addresses three major issues :

- Safeguarding the health of the operators
- Extending the usable life of the equipment
- Protecting the environment

EXEL Industries has just applied for patents on a new technology, called SILO-RAM, designed to eliminate the creation of explosive dust in storage silos, a very promising market.





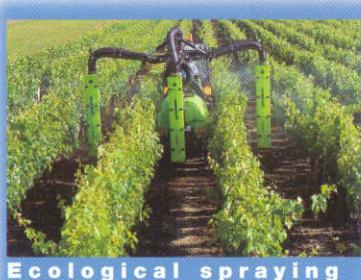
► Soigner et protéger les plantes pour mieux nourrir les hommes.

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, SÉGUIN 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.

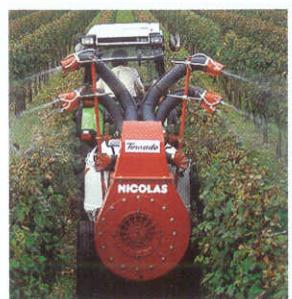
► Des produits parfaitement adaptés à un marché en croissance.

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, SÉGUIN 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 Market



► 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.

► Une gamme de produits innovante et attrayante.

Tous les ans, nos marques apportent des nouveautés, qui répondent à des usages plus spécifiques, et suscitent la multipossession : un appareil pour désherber, un autre pour soigner, un troisième pour les petites retouches...

La Communauté européenne, où notre présence est encore faible, constitue un terrain de conquête. Nos progrès actuels y sont rapides, tant nos gammes sont innovantes, et placent aux utilisateurs.

Enfin, notre crédibilité dans le jardinage, et auprès des responsables de magasins, nous incite à élargir notre offre dans le même rayon jardin, mais au-delà du seul pulvérisateur, pour nous ouvrir de nouvelles opportunités de croissance.

EXEL protège et soigne les végétaux

EXEL protects and cares for plants



► 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.

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

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.

► An innovative and attractive product range.

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.



La mondialisation du Groupe

Globalization of the group



De bonnes perspectives à l'international

Good international future prospects



► Le développement mondial se poursuit

Le déploiement international d'EXEL Industries est marqué par un fort dynamisme, ce qui permet au groupe de saisir les opportunités des marchés mondiaux.

Nos marques et nos produits sont présents dans le monde entier, et plus particulièrement dans les pays industrialisés. En plus de ses partenaires importateurs, le groupe dispose de quinze filiales de distribution. Depuis cet exercice, le groupe dispose de deux sites de production hors de France. Près de 18 % de l'effectif total du groupe est implanté à l'étranger.

► Renforcement des activités d'EXEL Industries en Amérique et en Europe

EXEL Industries a ouvert deux nouvelles filiales de distribution une en Amérique du sud, en Argentine, et une autre en Europe de l'Est, en Pologne. Par ailleurs, EXEL Industries a renforcé sa position en Europe occidentale en réalisant deux opérations de croissance externe : une en Angleterre pour le pôle industrie et une autre en Italie pour le pôle jardinage.

En 1998/1999 les deux zones d'export les plus dynamiques ont été l'Europe du sud et l'Amérique du Nord.

► Worldwide development continues

The international progression of EXEL Industries is characterized by its considerable dynamism, which allows the group to seize the opportunities offered in the world markets.

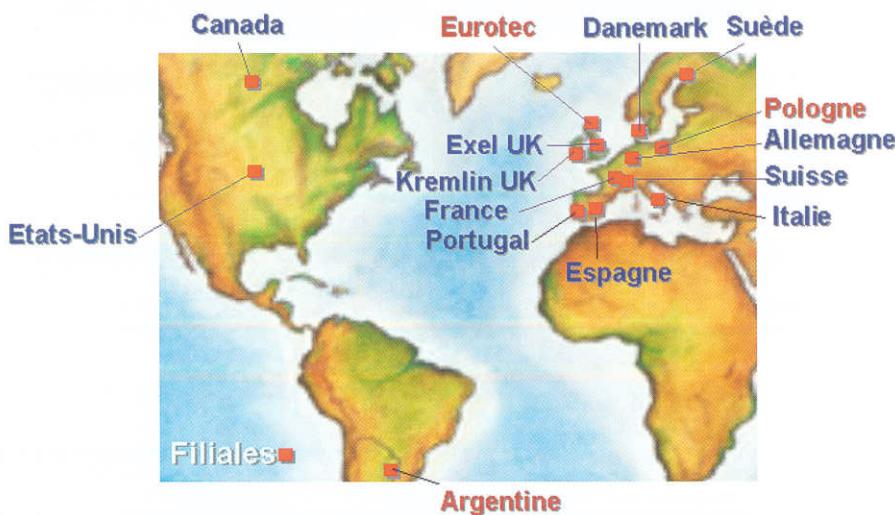
Our brands and products are present throughout the world, most particularly in industrialized countries. In addition to its importing partners, the group owns fifteen distribution subsidiaries. Since few months, the group operates two production sites outside of France. Almost 18% of the group's total workforce is based abroad.

► Reinforcement of EXEL Industries activities in America and Europe.

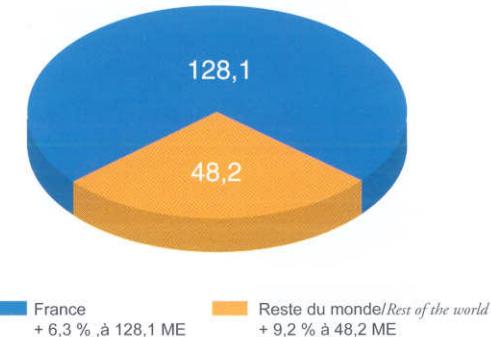
EXEL Industries has opened two new distribution subsidiaries, one in South America, in Argentina, and another in Eastern Europe, in Poland. Moreover, EXEL Industries strengthened its position in Western Europe by achieving two external expansion operations: one in England for the industry sector and another in Italy for the gardening sector.

In 1998/1999 the two most dynamic export zones were southern Europe and North America.

▼ EXEL Industries dans le monde EXEL Industries in the world



▼ Répartition du CA Sales breakdown pie chart



Recherche et développement

Research and Development

► Une politique dynamique de Recherche et Développement

Le groupe EXEL Industries s'investit traditionnellement beaucoup dans la recherche et la mise en œuvre de nouvelles innovations. Près de 5 % des effectifs du groupe sont consacrés à la Recherche et au Développement.

La réalisation de pulvérisateurs de haute précision nécessite en effet la maîtrise de nombreuses technologies de pointe et la possession d'un très grand savoir faire. Pour le protéger, EXEL Industries a déposé 9 brevets en 98/99, chacun dans 5 à 20 pays. De même 14 marques ont été déposées en 98/99.

Cette politique permet à Exel Industries d'anticiper les évolutions technologiques et de maintenir son avance.

Cette démarche a souvent conduit le groupe à jouer un rôle de précurseur. En effet, il n'est pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes devienne progressivement un standard du métier.

Par ailleurs, le groupe est très impliqué dans les commissions de normalisation CEN et ISO, qui bâtiennent les futures normes européennes et mondiales.

► A dynamic Research and Development policy

The EXEL Industries group traditionally invests heavily in research and the implementation of new innovations. Almost 5% of the personnel of the group is dedicated to Research and Development.

In fact, manufacturing high pressure sprayers requires the mastery of a number of advanced technologies and the possession of a great deal of know-how. To protect this, EXEL Industries applied for 9 patents in 98/99, each time in 5 to 20 countries. Similarly, 14 brands were patented in 98/99.

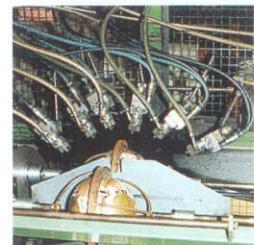
This policy allows the group to anticipate the technological evolutions and to keep its competitive advantage.

This approach has often led the group to act as a precursor. In fact, it is not rare that a product developed by our teams has progressively become the industry standard.

Moreover, the group is very involved in the CEN and ISO normalization commissions, which are presently developing the future European and World norms.

Elaborer les produits qui seront les standards de demain

Designing products to be the benchmarks of tomorrow



Stratégie, évolution des marchés et perspectives d'avenir

Strategy, market evolution and a perspective on the future

► Les axes stratégiques du groupe sont clairs :

- Développement de l'international ;
- Dynamisation de la R&D et des grandes marques du groupe ;
- Rééquilibrage des activités du groupe à l'intérieur de ses trois marchés ;
- Amélioration de la rentabilité.

Le développement du groupe, et le rééquilibrage de ses activités, s'opèrent par croissance interne et externe. Sur l'exercice cette volonté s'est illustrée par de nouvelles implantations (en Pologne et en Argentine) et par l'acquisition d'entreprises (en Angleterre pour le pôle industrie et en Italie pour le pôle jardinage).

► The strategic axes of the group are clear:

- International Development
 - Energizing of the R & D and the key brand names of the group
 - Re-balancing the activities of the group within its three markets
 - Improvement of the profitability
- The development of the group and the re-balancing of its activities proceed through internal and external growth. In the fiscal year this ambition was illustrated by the new facilities (in Poland and in Argentina) and by the acquisition of companies (in England for the industry sector and in Italy for the gardening sector).

► De bonnes et solides perspectives d'avenir pour EXEL Industries

L' excellente santé financière du groupe lui donne les moyens d'accélérer sa stratégie de croissance. En effet, EXEL Industries dispose d'une trésorerie et d'une capacité d'endettement importante, capable de financer des opérations de développement majeur en préservant son excellente structure bilancielle et sa rentabilité.

► Good solid future prospects for EXEL Industries

The excellent financial health of the group gives it the means to accelerate its growth strategy. In fact, the group has a comfortable treasury and borrowing capacity at its disposal, allowing the financing of substantial deals, while maintaining its excellent balance sheet structure and its profitability.



EXEL Industries :
toujours **plus** de qualité
et une **meilleure**
protection de
l'environnement.

