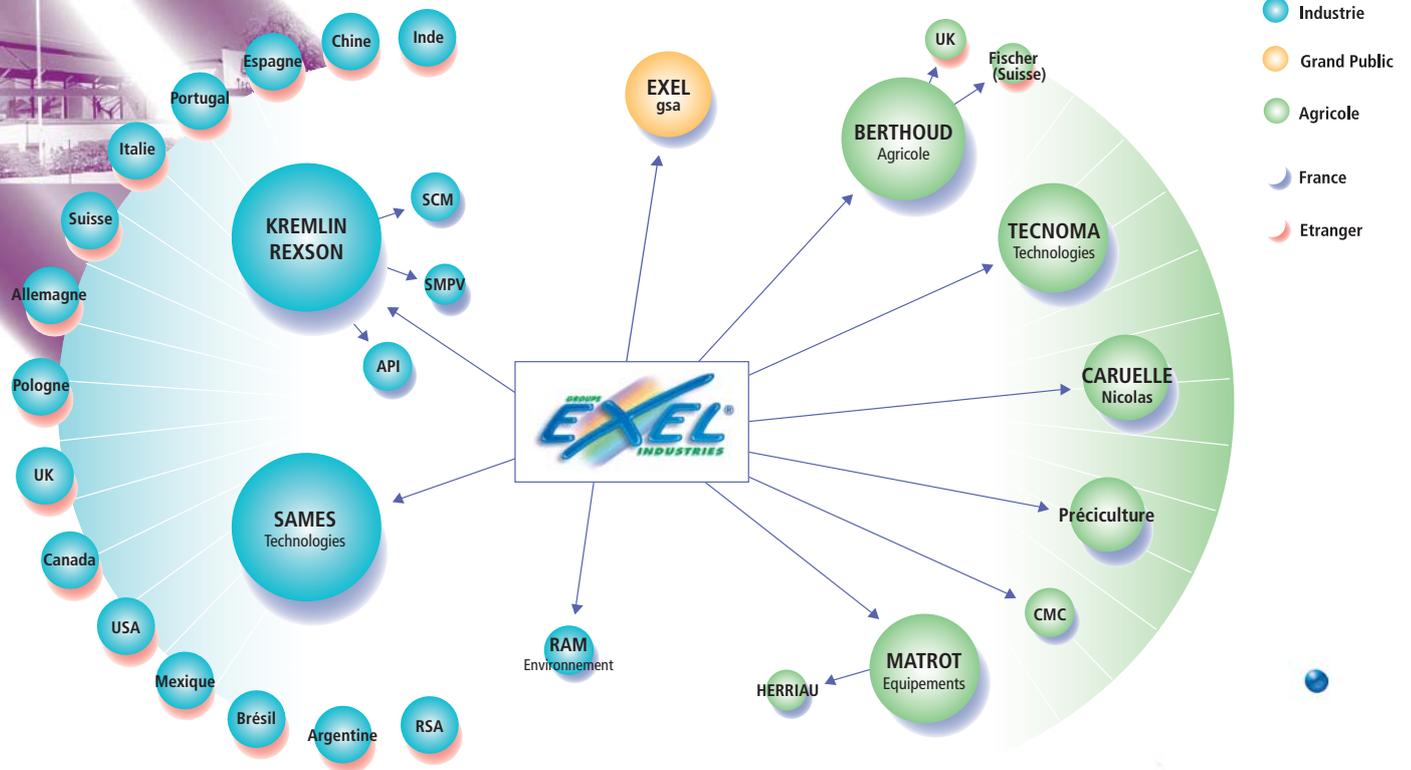


rapport annuel
annual report
2006

GROUPE
EXEL[®]
INDUSTRIES

Groupe EXEL Industries

EXEL Industries organizational flowchart



Sommaire Contents

p. 2 → Groupe EXEL Industries
EXEL Industries organizational flowchart

p. 3 → Message du Président
Chairman's Statement

p. 4 → Stratégie, évolution des marchés et perspectives
Strategy, market developments and future prospects

p. 5 → Recherche & Développement
Research and Development

p. 5 → Développement international
International development

p. 5 → Les membres du Comité Stratégique
The Members of the Management Committee

p. 6-7 → Chiffres clés
Key figures

p. 6-7 → EXEL Industries en bourse
EXEL Industries on the stock market

p. 8 → Un métier : la pulvérisation
The spraying business

p. 8 → Une organisation multimarques et multi-réseaux
A multi-brand, multi-network organization

p. 9 → Un matériel high-tech et performant
A High-tech high-performance product

p. 9 → Des marchés porteurs
Buoyant markets

p. 10-11 → Industrie
Industry

p. 12-13 → Agriculture
Farming

p. 14 → Grand public
The mass market

p. 15 → Histoire du Groupe
Group background



Message du Président

Chairman's Statement

**Madame, Monsieur,
cher Actionnaire,**

L'exercice 2005-2006 confirme les progrès accomplis par notre Groupe

EXEL Industries dans le pilotage de nos opérations et le bien-fondé de notre stratégie.

Notre pôle Protection des Végétaux a traversé une conjoncture difficile, à cause des incertitudes liées à l'entrée en vigueur de la réforme de la PAC et à une mauvaise récolte 2006. Néanmoins, notre chiffre d'affaires consolidé est en croissance et nous avons encore amélioré notre rentabilité.

Nous devons cette performance à la flexibilité de nos équipes industrielles, administratives et commerciales, ainsi qu'à la très bonne année réalisée par notre pôle Protection des Matériaux, qui a su à la fois conquérir de nouveaux marchés à l'international, et terminer sa réorganisation avec succès.

Renforcement du Groupe

Aujourd'hui, notre pôle Protection des Matériaux en sort renforcé et redynamisé :

1/ Le regroupement de Kremlin-Rexson à Stains continue à porter ses fruits. 2/ La réduction des frais fixes de Sames commence à accroître sa contribution. 3/ Nos filiales internationales sont devenues de véritables bases de distribution multi-marques et multi-produits.

Après plusieurs années d'assimilation et de redéploiement de Sames et de Matrot, nous venons d'acquérir CMC, en juillet 2006, pour renforcer notre pôle Protection des Végétaux dans le domaine du tracteur enjambeur, un marché en croissance, au cœur de notre histoire et sur lequel nous sommes un leader.

Par ailleurs, notre usine roumaine est désormais installée. Sa production à moindre coût de sous-ensembles mécano-soudés, destinés à nos usines françaises, va pouvoir commencer.

Préparation de l'avenir

Aujourd'hui, notre Groupe est encore plus solide qu'auparavant, tant financièrement qu'industriellement.

En 2007, nous poursuivrons donc notre objectif – "renforcer l'Ouest, développer l'Est" – tout en accélérant notre R&D et la réduction de nos coûts.

Avec un bilan très sain, une trésorerie nette excédentaire et une solide capacité d'endettement, nous étudierons, le cas échéant, des dossiers de croissance externe pour accélérer notre développement à l'international et élargir notre offre-client.

Confiant dans notre savoir-faire technologique et marketing, en matière de pulvérisation, et dans le professionnalisme de nos équipes, sur lesquelles reposent les succès de demain, EXEL Industries garde le cap d'une croissance rentable et durable.

Face aux menaces et aux opportunités qui vont se présenter, c'est donc avec un vrai enthousiasme que nous abordons l'avenir.

Merci de votre confiance.

Dear shareholder,

The 2005-2006 results are testimony to the progress made by the EXEL Industries Group in terms of managing its operations and to the effectiveness of its business strategy.

Our Plant Protection division has experienced some difficulties, as a result of the uncertainty surrounding the passing of the CAP reform in conjunction with a poor 2006 harvest. Nevertheless, our consolidated sales are up and we have once again improved our profitability.

We owe this achievement to the flexibility of our industrial, administrative and marketing teams, as well as to some excellent results from Materials Protection, who managed to conquer new international markets while at the same time completing a successful reorganisation process.

Strengthening the Group

Our Materials Protection division has emerged stronger and re-energised:

1/ The amalgamation of both Kremlin-Rexson sites in Stains continues to bear fruit. 2/ The reduction of fixed costs at Sames is starting to have an impact. 3/ Our international subsidiaries have become real multi-brand and multi-product distribution centres.

After several years of assimilation and redeployment with Sames and Matrot, we acquired CMC in July 2006, strengthening the Plant Protection division in the high-clearance tractor sector, a growth market which is an integral part of the Group's history and in which we are a leader.

In addition our factory in Romania is now established. Lower-cost production of mechanically welded subsets, for use by our French factories, can now begin.

Preparing for the future

Today our Group is stronger, both financially and technologically speaking.

In 2007, we will pursue our "Strengthen the West, develop the East" strategy while continuing to push forward with R&D and cost reductions.

With a very healthy balance sheet, excess cash assets and a solid borrowing capacity, we will, if need be, investigate acquisition programmes with a view to accelerating our international development and broadening our client offering.

Confident in our technological and marketing know-how, our expertise in spraying technologies, and in the professionalism of our teams, on whom depend our future successes, EXEL Industries is set for profitable and sustainable growth.

Looking ahead to the challenges and opportunities that await us, it is with great enthusiasm that we can move forward.

Thank you for your support.

Patrick Ballu - Président & Directeur Général
Chairman & Managing Director

Stratégie, évolution des marchés et perspectives

Strategy, market developments and future prospects



La stratégie d'EXEL Industries vise à conforter son leadership technologique et commercial sur l'ensemble de ses marchés, à apporter à ses clients des produits et services à forte valeur ajoutée, qui permettent au Groupe de cibler les meilleures valeurs ajoutées du secteur.

Pour y parvenir, EXEL Industries met en œuvre plusieurs axes stratégiques de développement :

- **La stratégie est multimarques.**

Cela permet au Groupe d'avoir l'offre la plus large, de couvrir l'ensemble des besoins et des attentes de ses clients, au travers de plusieurs réseaux de distribution différents, voire concurrents, et de continuellement optimiser son positionnement concurrentiel.

- **L'innovation, un des piliers de la croissance.**

La Recherche & Développement mobilise d'importantes ressources humaines (6 % de l'effectif) et financières (4 % du Chiffre d'Affaires). Le Groupe vise à posséder, en permanence, la gamme la plus étendue et la plus innovante du marché, pour couvrir tous les segments de clientèle.

- **Une organisation souple et réactive.**

EXEL Industries a développé une grande expertise en terme d'organisation industrielle. Le Groupe est organisé pour adapter rapidement ses capacités de production aux variations d'amplitude de la demande.

- **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.

Ainsi, EXEL Industries entretient une politique dynamique de croissance externe, tout en restant très vigilant sur les prix d'acquisitions et attentif au retour sur capitaux investis.



EXEL Industries' strategy is to consolidate its technological and commercial leadership in all its markets, and provide its customers with high-added value products and services, which allow the Group to target the best added values in the sector.

To achieve this, EXEL Industries has adopted several strategic lines of development:

- **A multi-brand strategy.**

This allows the Group to provide the widest possible range of solutions and cover all the needs and expectations of its customers, through several different, and even competitive distribution networks, while continuously optimizing its competitive position.

- **Innovation, as one of the mainstays of growth.**

Research & Development mobilises considerable human resources (6% of the number of employees) and financial resources (4% of Turnover). The Group's aim is to continuously provide the widest possible and most innovative range of products and on the market, to cover the widest possible range of customers.

- **A flexible, responsive industrial organization.**

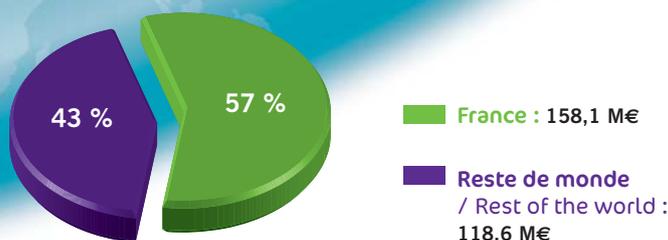
EXEL Industries has developed extensive expertise in terms of industrial organization. The Group's production capabilities are organized for rapid response to changing market demands.

- **An ambitious, prudent strategy.**

Ambitious, as EXEL Industries' aim is to achieve the best possible return on investment in each of its markets. Prudent, as the Group is particularly attentive to its overall financial stability.

EXEL Industries thus maintains a dynamic policy of external growth, while remaining on its guard as regards acquisition prices and attentive to return on invested capital.

➔ Répartition du Chiffre d'Affaires
Sales breakdown pie chart



■ France : 158,1 M€

■ Reste de monde / Rest of the world : 118,6 M€

Recherche & Développement

Research and Development

Une culture de l'innovation

La Recherche & Développement, pilier de la culture du Groupe, est un des moteurs de notre croissance et de notre réussite. Nos équipements de haute précision nécessitent la maîtrise de nombreuses technologies de pointe et un grand savoir-faire. Pour le protéger, nous déposons régulièrement des brevets (plus de 190 sont actifs), dans de nombreux pays. Cette politique nous permet d'anticiper les évolutions technologiques et de maintenir notre avance. Etant souvent des précurseurs, il n'est pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes devienne progressivement un standard du métier. ●



Innovation, a house style

Research and Development is the foundation of our culture and is the motor of our growth and success. Our high-precision equipment calls for expertise in many fields of advanced technologies and extensive know-how. We protect our R & D by regularly registering patents in many countries (more than 190 active patents). This policy allows us to anticipate technological changes and maintain our lead. As they are often forerunners in the market, it is not unusual for the products developed by our teams to gradually become a business standard. ●

Près de 6 % des effectifs et 4 % du Chiffre d'Affaires d'EXEL Industries sont consacrés à la R & D.

The company has assigned nearly 6% of its staff to research and development, which has a budget representing 4% of sales.

Développement international

International development

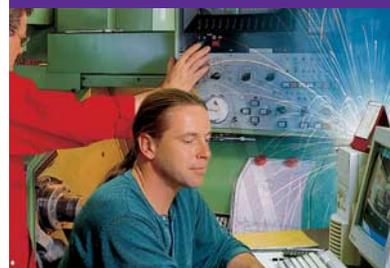
La conquête des marchés export constitue un axe de développement majeur pour l'ensemble des pôles d'activité d'EXEL Industries.

Depuis quelques années, le pôle protection des végétaux a accéléré sa couverture en Europe de l'Ouest et intensifié son développement dans toute l'Europe de l'Est (relais de croissance prometteur).

Le pôle protection des matériaux, déjà très présent à l'export (70 % du CA), élargit son déploiement international dans les zones en fort développement industriel telles que l'Asie ou encore l'Amérique du Sud. ●

The winning of export markets is one of the main lines of development of all EXEL Industries' lines of business.

For several years now, the plant protection branch has speeded up its coverage in Western Europe and intensified its development throughout Eastern Europe (promising growth vector). The materials protection branch, which is already highly focused on export markets (70% of turnover) is broadening its international deployment in areas undergoing strong industrial development such as Asia or South America. ●



Les membres du Comité Stratégique

The Members of the Management Comitee



- 1 Patrick Ballu**, P & DG d'EXEL Industries
- 2 Gueric Ballu**, Directeur Stratégie et Développement d'EXEL Industries, DG de Matrot
- 3 Pierre-Olivier Charreyron**, DG de Sames
- 4 Bertrand Pignolet**, DG de Tecnomatix, Préciculture et CMC
- 5 Marie-Pierre du Cray-Sirieix**, Directrice juridique Groupe
- 6 Georges Cornaton**, DG de Berthoud
- 7 Vincent Passot**, Contrôleur de gestion Groupe
- 8 René Marchèse**, Administrateur d'EXEL Industries
- 9 Daniel Tragus**, DG de Kremlin-Rexson
- 10 Gérard Caillieret**, DG de Caruelle-Nicolas et RAM
- 11 Marc Ballu**, DG d'EXEL gsa
- 12 Philippe Viéville**, Administrateur d'EXEL Industries

Chiffres clés

Key figures

Sur l'exercice 2005/2006, EXEL Industries a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de **276,7 M€**, en progression de **+ 2,7 %** par rapport à l'exercice précédent.

L'activité du **pôle Protection des Matériaux** a progressé de **+9,6 %** à 131,2 M€. L'année écoulée aura été très bonne pour ce pôle qui a su à la fois conquérir de nouveaux marchés à l'international (CA en hausse de **+18 %** à l'export) et se réorganiser avec succès. Les performances du pôle sont ainsi en nette progression, grâce aux bonnes performances de Kremlin-Rexson et aux premiers effets du plan de redressement de Sames.

L'activité du **pôle Protection des Végétaux** a baissé de **-2,8 %** à 145,5 M€. L'agitation autour de la PAC et la mauvaise moisson 2006 ont pesé sur l'investissement des exploitants agricoles. Toutefois nous avons poursuivi l'installation de notre usine en Roumanie et avons fait l'acquisition de CMC (activité non consolidée sur l'exercice 05/06) pour renforcer notre position dans le domaine du tracteur enjambeur vigneron, un marché en croissance et sur lequel nous sommes un leader.

En 05/06, le Résultat Opérationnel a progressé de **+25,8 %** à 26,3 M€, et atteint désormais **9,5 %** du chiffre d'affaires. Quant au Résultat Net, il s'améliore de **+34,6 %** à 16,8 M€, soit **6,1 %** du chiffre d'affaires. Sur cette période, les fonds propres se sont accrus de **+11,7 %**, à 122,7 M€, et représentent plus de **58 %** du total du bilan. Malgré une politique d'investissement volontaire, la trésorerie nette ressort à **+32,3 M€**, contre **+27,1 M€** l'année précédente.

Ces bons résultats, obtenus dans un contexte contrasté et de dollar faible, démontrent une fois de plus la capacité du Groupe à améliorer continuellement sa rentabilité.

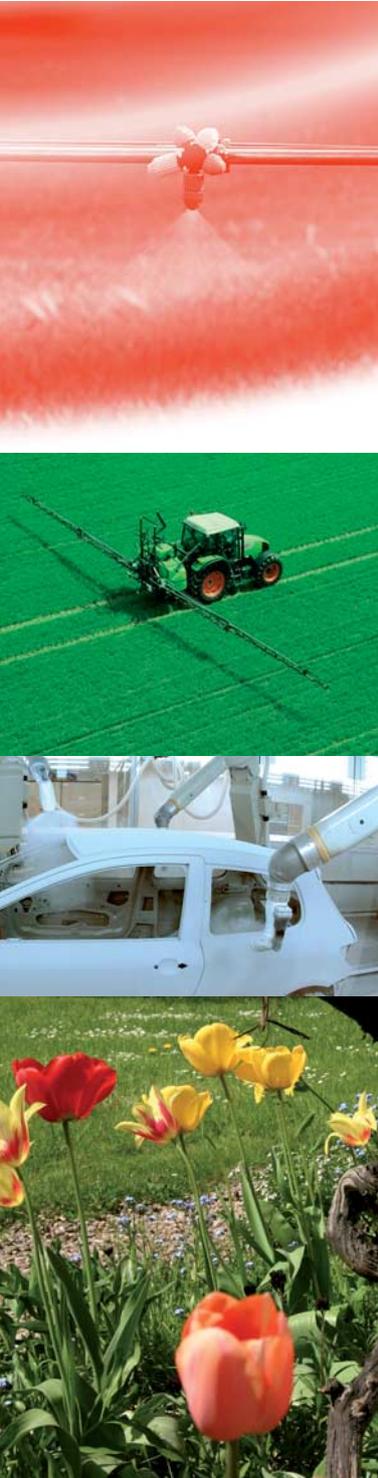
For the financial year 05/06, the consolidated sales of the EXEL Industries Group are up 2.7%, standing at €276.7 million.

The **Equipment Protection Division's** sales for 05/06 are up 9.6% to €131.2 million. The past year was very good for our Equipment Protection division, which was able to conquer new international markets (export sales up 18%) while at the same time successfully reorganizing. The division's performances are also noticeably better, thanks to Kremlin-Rexson's good performance and to the first effects of the Sames recovery plan.

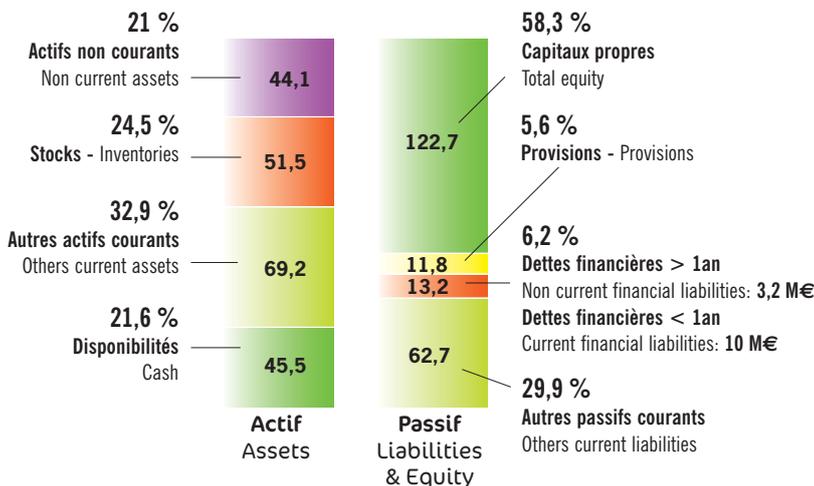
The **Plant Protection Division's** sales for 05/06 are down 2.8% to €145.5 million. The agitation surrounding the CAP and a poor 2006 harvest, have affected investing by the agricultural operators. However, our factory in Romania is now established and we acquired CMC (non consolidated business in 05/06) in order to strengthen the Group in the high-clearance tractor sector, a growth market in which we are a leader.

For the year 05/06, Operating Profit increased 25.8% to €26.3 million, reaching 9.5% of sales. Net Profit went up 34.6% to €16.8 million, or 6.1% of sales. For this period, shareholder equity increased 11.7% to €122.7 million, representing over 58% of the balance sheet total. Despite an aggressive investment policy, net liquidities amounted to €32.3 million, vs. €27.1 million last year.

These good results, obtained in a contrasting context and with a weak dollar, demonstrate once again the Group's capacity for continuously improving its profitability.



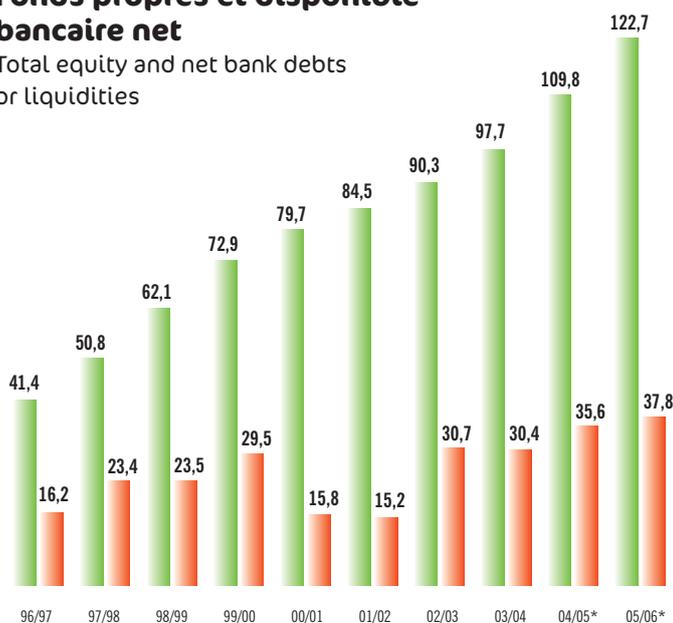
Le bilan / The balance sheet (en MEuros)



Chiffre d'Affaires et Résultat Net consolidés
Consolidated Turnover and Net Profit

Fonds propres et disponible bancaire net

Total equity and net bank debts or liquidities



■ Fonds propres (M€) Total Equity
 ■ Disponible bancaire net (M€) Net banks debts
 * IFRS

En millions d'Euros / In millions of Euros

	03/04	04/05*	05/06*
• Chiffre d'Affaires Sales	266,3	269,3	276,7
• C.A. export Sales abroad	114	105,5	118,6
• Résultat opérationnel courant Operating Income before non-recurring items	18,7	22,2	24,6
• Résultat opérationnel Operating Income	17,2	20,9	26,3
• Résultat avant impôts Income before tax	15,6	20,4	25,5
• Cash Flow	17,6	19,6	18,7
• Fonds propres Groupe Net equity	97,7	109,6	122,5
• Disponible bancaire net Net Liquidities	30,4	35,6	37,8
• Effectif Manpower	1740	1694	1696

* IFRS

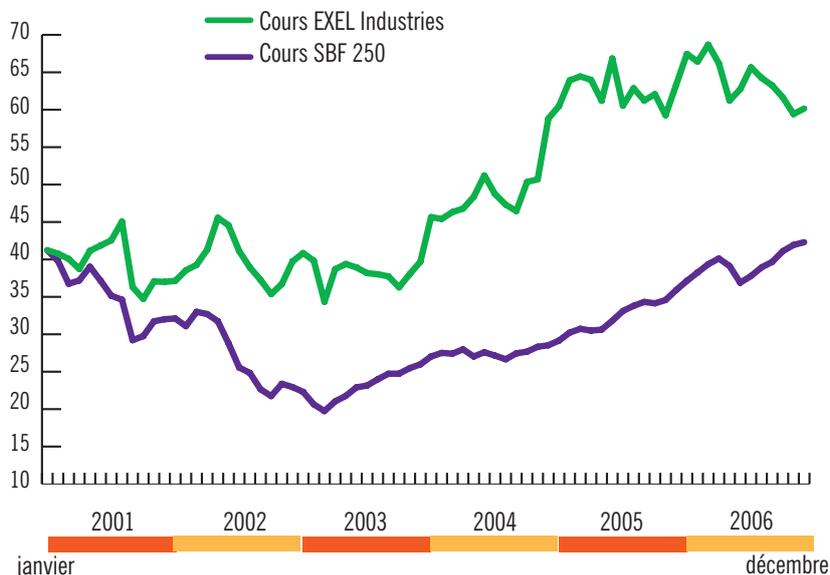
EXEL Industries en bourse

EXEL Industries on the stock market

Le titre EXEL Industries a été introduit à 35,8 € le 20 juin 1997 au Second Marché de la Bourse de Paris. Fin 2006, le cours atteignait 62,3 € (29/12/2006)

EXEL Industries' shares were introduced on to the Paris Second Marché on 20 June 1997 at a price of € 35.8. On 29 December 06, the share price was at € 62.3.

Cours EXEL Industries / EXEL Industries stockprice



Informations sur le titre

Informations on the share

Place de cotation Indice de référence

Place of listing
Reference index

Euroliste - NextPrime
Indice SBF 250
Indice CAC SMALL 90
Code ISIN : FR0004527638

Vie du titre

Share evolution

- **Capitalisation boursière au 29/12/2006**
Market Capitalization:
211,4 M€
- **Flottant / Float:**
25 % du capital
- **Nombre de titres échangés en 2006 / Number of shares traded in 2006:**
xxx soit xx M€
- **Nombre moyen de titres échangés (3 mois) / Average daily volume:**
1 160 titres / jour
- **Dividende global versé par action pour l'exercice 2005/2006 / Dividend paid in 2005/2006:** 1,10 €
- **Nombre de titres inscrits / Number of shares listed:**
3 393 950



Un métier : la pulvérisation

The spraying business



Notre métier

Concevoir, fabriquer et commercialiser des pulvérisateurs de précision, 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, uniquement sur la cible.

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

Donner de la couleur aux objets et préserver l'environnement (pôle protection des matériaux). Soigner et protéger les cultures pour mieux nourrir les hommes, mais aussi soigner les plantes, les potagers et embellir les jardins (pôle protection des végétaux). ●



Our business

To design, manufacture and market precision, reliable and high performance sprayers, using the most advanced technologies.

Transforming liquid into a controlled spray pattern that delivers many fine and uniform droplets almost uniquely on the target surface requires expertise in many fields.

We achieve this by using all possible atomization technologies: fluid pressure, compressed air, centrifugal forces, ventilation and electrostatic. ●

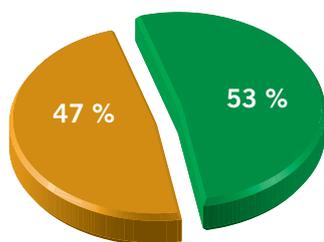
Our aim

To allow our users to spray the right dose in the right place at the right time, while making every effort to safeguard their health. For this purpose, we seek to maximise yield and productivity gains, while giving every consideration to environmental conservation. ●

Our vocation

To give objects colour and protect the environment (materials protection branch). To treat and protect crops to provide better food for people, and also treat plants and vegetable gardens, and make gardens more beautiful (plant protection branch). ●

⇒ Répartition du Chiffre d'Affaires
Sales breakdown pie chart



Matériaux / Equipment :
131,2 M€

Végétaux / Plants :
145,5 M€



Une organisation multi-marques et multi-réseaux

A multi-brand, multi-network organization



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 correspond à une niche ou à un positionnement marketing spécifique. 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 possible range of prices and products and uses a broad range of distribution networks to provide better coverage and meet all the needs of its markets. Each of the Group's brands corresponds to a niche market or a specific marketing sector. Their philosophy, reputation and originality have been cultivated to increase their market share and geographical penetration. ●



Un matériel high-tech et performant

A High-tech high-performance product

Générer une plus grande productivité chez nos clients

Nos appareils pulvérisent souvent 5 fois, 10, 50, voire 100 fois leur propre valeur en produits consommables (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 aussi le renouvellement plus rapide du matériel. ●

Generating higher productivity for our customers

Our devices often spray 5, 10, 50 or even 100 times their value in terms of consumed product (fertilizers, herbicides, 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 are goals that accelerate the development and the renewal of our products. Today, increasing attention is given to protecting the operator (elimination of the risks of injury or contamination) and environmental conservation (the elimination of waste, rejects, overspray, pollution and neighbourhood 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. The positive solutions we propose bring about faster renewal of equipment. ●



Des marchés porteurs

Buoyant markets

EXEL Industries est présent sur 3 marchés

- **Les marchés agricoles :** avec les grandes cultures, l'arboriculture, la viticulture, etc.
- **Les marchés de l'industrie :** toutes les entreprises sont plus ou moins concernées par la pulvérisation de peintures ou de vernis, de colles ou d'enduits.
- **Le marché du grand public :** les pulvérisateurs de jardin et de loisir sont distribués par le commerce traditionnel et dans la grande distribution.

Cette présence sur trois marchés différents permet de compenser les variations conjoncturelles et de multiplier les opportunités de croissance. ●

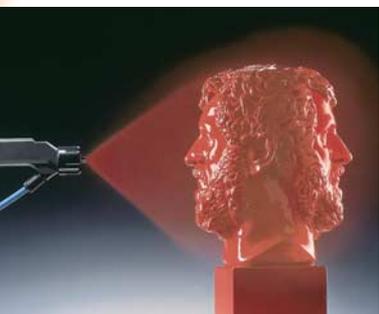
EXEL Industries has a presence in 3 markets

- **The agricultural markets:** with arable crops, orchards, vineyards, etc.
- **The industrial markets:** all businesses have a greater or lesser interest in the spraying of paints or varnishes, glues or coatings.
- **The consumer market:** garden and sprayers are sold by traditional businesses and supermarkets. This presence in 3 different markets protects us from cyclical economic conditions and gives greater opportunities for growth. ●





Industry Industrie



**Protéger
et embellir
les matériaux**

**Protecting
and embellishing
equipment**



Des marchés porteurs

Leader sur le marché français, EXEL Industries détient près de 10 % du marché mondial, ce qui le place au 3^e rang mondial.

Nos trois marques ont des gammes de produits très complémentaires, ce qui 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. Ses technologies d'avant-garde permettent 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.) pour les usines automobiles et pour l'industrie en général, techniques en plein essor.
- **SAMES** est le n° 2 mondial des équipements de pulvérisation électrostatique de peinture liquide et 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 beaucoup d'autres industries. ●

La clientèle d'EXEL Industries couvre tous les secteurs d'activité :

- **L'ameublement** : mobilier de style, cuisine, menuiserie, construction modulaire...
- **La métallerie** : machines, engins T. P. et maintenance, charpentes, mobiliers métalliques, châssis, outils, containers maritimes, carrosserie...
- **La plasturgie** : yachts, plasturgie automobile, emballage et conditionnement, électroménager, hi-fi, vidéo, PC, téléphones, jouets...
- **Les transports** : matériel ferroviaire (TGV), camion, automobile, équipementiers automobiles, aéronautiques, cycles & motocycles... ●



Buoyant markets

As the leader in the French market, EXEL Industries has a share of about 10% of the world market, which makes it the number three worldwide.

Our three brands have very 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 application equipment for thick products for industry (adhesives, filler compounds, insulation compounds, etc.) for automotive assembly plants and general industry providing a wide range of application solutions.
- **SAMES** is the n° 2 worldwide in electrostatic spraying equipment for paint in liquid and 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 manufacturers, but also in many other industries. ●

EXEL Industries' customers cover all sectors of business:

- **Furniture**: stylised furniture, kitchens, woodwork, modular construction, etc.
- **Metalworking**: machines, cranes, structural steel, metal furnishings, chassis, tools, maritime containers, bodywork, etc.
- **Plastics**: yachts, automotive feeder plants, packaging, household electrical appliances, Hi-Fi, video, PC, telephones, toys, etc.
- **Transportation**: trains, automotive assembly plants, automotive feeder plants, aerospace, cycles & motorcycles, etc. ●

Préserver l'environnement

L'abattage des poussières ou des odeurs dans les mines, décharges, carrières, ports et silos.

Notre filiale Ram Environnement est le spécialiste de la pulvérisation appliquée au dépeussierage et au traitement des odeurs.

Les solutions commercialisées ont pour but de :

- préserver la santé et la sécurité des opérateurs,
- accroître la durée de vie des machines,
- épargner les nuisances au voisinage,
- protéger ou améliorer l'environnement.

Environmental conservation

Suppressing dust and odours in mines, rubbish tips, quarries, ports and silos.

Our subsidiary Ram Environnement is a specialist in the dust and odours elimination by spraying.

Marketed solutions aim to:

- Protect workers' health and safety,
- Prolong the lifespan of machinery,
- Avoid neighbourhood-related problems,
- Protect or improve the environment.



➔ De nombreuses et prestigieuses entreprises nous font confiance

Many prestigious companies come back to us time and time again:

- Mercedes • EADS • IKEA
- Plastic Omnium • Philips
- Caterpillar • Eurocopter
- PSA • Faurecia • Valeo
- Yamaha • Renault • Nissan
- Opel • GM • Ford • Valeo
- Hyundai • Bénéteau
- Louis Vuitton • Schneider
- Legrand • Bang & Olufsen
- Alstom • Fiat • Scania
- Iveco • Snecma • Audi
- Volkswagen • etc.



RAM

Basé sur la "Réduction de l'Action Moléculaire", le procédé de dépeussierage

RAM est destiné aux poussières d'origine minérale (carrières, mines, cimenteries, centrales thermiques, etc.) et alimentaires (silos, plateformes de chargement et de déchargement du grain, etc.).

TURBO RAM

Utilisant le procédé RAM, ce système dispose d'une puissante ventilation qui permet de pulvériser d'importants débits de liquides jusqu'à une distance de 40 mètres. Il est tout particulièrement bien adapté au dépeussierage dans des conditions extrêmes telles que la démolition ou la destruction d'immeubles entiers par explosion, implosion ou véringage.

ODO RAM

Système spécifique pour la destruction des odeurs. Il est adapté aux besoins d'une clientèle diverse : usines malodorantes, centre de déchets, traitement des eaux usées, etc.

RAM

From the French 'Réduction de l'Action Moléculaire' (Reduction of Molecular Action), RAM dust suppression technology is designed to deal with both mineral dust (quarries, mines, cement plants, power stations, etc.) and food dust (silos, grain loading and unloading platforms, etc.).



TURBO RAM

Based on RAM technology, TURBO RAM is a powerful ventilation system, enabling liquid to be sprayed in large quantities up to a distance of 40 metres. It is particularly suitable for application in extreme environments such as those involving the demolition or destruction of entire buildings by explosion, implosion or pressure bursting.

ODO RAM

The ODO RAM system is designed specifically to eliminate odours. It is intended for use in a number of environments: malodorous factories, waste collection centres, waste water treatment plants, etc.



Farming Agriculture



**Soigner
et protéger
les plantes pour
mieux nourrir
les hommes**

**Caring for
and protecting
plants so that people
are better fed**



Un Groupe leader mondial

Le Groupe propose la plus large gamme de pulvérisateurs destinés aux grandes cultures de plaine, à la vigne, aux arbres fruitiers et aux cultures tropicales.

EXEL Industries détient des marques très réputées : Berthoud, Tecnomat, Caruelle, Nicolas, Matrot, Herriau, Segui, Thomas et CMC. Elles sont concurrentes entre elles ou répondent à une niche particulière. Chacune est commercialisée par un réseau indépendant de distributeurs agréés, soigneusement formés, pour mieux réussir la vente et assurer parfaitement l'après-vente de nos machines. Cette organisation multi-marques et multi-réseaux permet au Groupe d'assurer un maillage très efficace de ce marché.

A l'avenir, le Groupe vise à accroître sa présence dans toutes les zones export les plus importantes. Parmi celles-ci, les pays de l'Est (PECO, ex-CEI, etc.) constituent un relais de croissance important et prometteur, compte tenu de leur potentiel agricole. Les ventes export du Groupe devraient bénéficier de l'intégration à l'Union Européenne des pays d'Europe de l'Est qui représentent le tiers des terres agricoles de l'Union élargie et qui bénéficieront des aides de la PAC. C'est pourquoi EXEL Industries vient d'installer une usine en Roumanie. Cette implantation permettra au Groupe d'améliorer sa compétitivité, en diminuant ses coûts de production, et de se rapprocher de ces nouveaux clients. ●

Le pulvérisateur, un outil de productivité

Le pulvérisateur est l'outil de productivité par excellence. C'est l'outil le plus utilisé après le tracteur. Il sert 8 mois sur 12 pour réaliser 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. ●



A leading world Group

The Group offers a large range of spraying equipment for large-scale fields, vineyards, fruit trees and tropical crops.

EXEL Industries owns many brands with very strong reputations: Berthoud, Tecnomat, Caruelle, Nicolas, Matrot, Herriau, Segui, Thomas and CMC. They compete with each other or respond to a specific niche market. Each brand is marketed by an independent network of registered distributors, who are carefully trained to enable them to successfully sell products and fully handle the after-sales services for our machines. This multi-brand and multi-network structure allows the Group to cover this market in a highly effective manner.

In the future, the Group intends to increase its presence in all the biggest export regions. Amongst these regions, Eastern countries (Central and Eastern European countries, former CIS countries etc) represent a major promising source of growth as a result of their agricultural potential. The Group's export sales should also benefit from the integration of new Eastern European countries that have joined the European Union, which account for one-third of the agricultural land in the enlarged Union and which will benefit from CAP subsidies. This is why EXEL Industries has just established a plant in Romania. This site will allow the Group to improve its competitiveness, and be nearer to these new customers. ●

The sprayer, a productivity tool

The sprayer is the productivity tool in its own right. It is the tool most used 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 are the treatment products plants need at the right time and with precision, to improve their yield and ensure their qualities. ●



Une organisation industrielle flexible

Nos usines sont organisées pour répondre sagement à la demande qui varie au cours de l'année (saisonnalité). 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.

A flexible industrial organization

Our production plants are organized to provide a flexible response to demands which varies over the course of the year (seasonal aspect). Flexibility and rapid growth from one month to another: such are our assets. Farmers have varied and changing needs, to which we are highly attentive to. For this reason, 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 to use immediately on crops. This is also a guarantee of quality.



➔ Les facteurs qui dynamisent le marché agricole

- **Les exploitations s'agrandissent** et ont besoin de pulvérisateurs plus grands, et plus performants.
- **Les nouvelles normes européennes** de sécurité et environnementales ainsi que les contrôles techniques accélèrent la modernisation du parc.
- **Les pays de l'Est** vont avoir besoin de moderniser et de mécaniser toutes leurs exploitations agricoles.
- **La stagnation des surfaces agricoles utilisables** impose de réaliser des gains de rendement pour faire face à l'accroissement du nombre et du niveau de vie de la population mondiale.



Several factors are driving the agricultural market

- **Farms are becoming larger** and need sprayers that are bigger and more efficient.
- **New European standards** on safety and environment, and technical inspections accelerate the modernization of equipment.
- **Eastern Europe** will need to modernize and mechanize all their farms.
- **The stagnation of usable farming land** means that gains must come from additional yields and greater productivity, to meet the continued growth in the world population.

Entreprise responsable A responsible company

Pulvérisation Verte, l'agriculture raisonnée

EXEL Industries, entreprise citoyenne et responsable, prépare déjà les pulvérisateurs de demain.

Ils seront plus performants, plus précis, plus élaborés et permettront la traçabilité (GPS) dans le cadre d'une agriculture raisonnée, de précision, respectueuse de notre environnement et de la qualité de nos aliments.

A ce titre, nous sommes membre actif du FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée et Respectueuse de l'Environnement).

Green spraying, for intelligent farming

EXEL Industries, as a responsible company with a civic sense, is already preparing for tomorrow's sprayers.

These sprayers provide higher performance, are more accurate, more elaborate and will provide a traceability capability (GPS) as part of intelligent, precision, environmentally-friendly farming guaranteeing the quality of the food we eat. As such, we are an active member of FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée et Respectueuse de l'Environnement -Forum for intelligent, environmentally-friendly farming).





The mass market Grand public



Soigner les plantes et embellir le jardin

Treating plants
and making gardens
more beautiful



La croissance du temps libre dynamise le jardin

En France, le marché total du jardinage est estimé à près de 5 Milliards d'Euros.

La progression des loisirs et du temps libre provoque un sain retour à la nature. Le végétal est aujourd'hui totalement intégré à l'habitat. Les balcons, 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. Moins du tiers des utilisateurs est correctement équipé. Avec une part de marché en France 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.

Devenir un des acteurs important du marché Jardin

• Une offre complète et innovante

Nos marques, BERTHOUD, TECNOMA, PERRAS, RCM et VERMOREL (complétées par des marques de distributeurs), constituent une gamme longue, variée, attractive, innovante, qui répond à des usages ciblés et suscitent la multipossession (un appareil pour désherber, un pour soigner, etc.).

EXEL Industries élargit régulièrement son offre en ce qui concerne "l'apport d'eau" et propose maintenant une gamme de pompes de puisage et d'arrosage.

• L'Europe, terrain de conquête

L'Europe, où notre présence est encore faible, constitue un terrain de conquête. Nos progrès actuels y sont rapides, tant nos gammes sont innovantes et plaisent aux utilisateurs.

Growth in free time is providing an impetus to gardening

In France, the total gardening market is estimated to be almost 5 billion Euros.

Increased leisure time and free time is bringing about a healthy return to Nature. Plants are now an integral part of the home. 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. Fewer than a third of users are correctly equipped. With a market share in France of 60% (source: Nielsen) and present through all distribution channels, EXEL Industries is well placed to benefit from this growth.

Becoming one of the main players in the garden market

• A comprehensive, innovative range of solutions

Our BERTHOUD, TECNOMA, PERRAS, RCM and VERMOREL brands (rounded out by distributor brands), provide a wide, attractive and innovative range which meets the needs of targeted applications and promotes multiple ownership (one appliance for weed elimination, one for treatment, etc.). EXEL Industries regularly broadens its "water supply" product range and now markets a range of well water and sprinkling pumps.

• Europe, a market to be conquered

Europe, where we have a weak market share, is a market to be conquered. We are progressing rapidly with a product range that is both innovative and user-friendly.

Histoire du Groupe

Group background

1952 – 2005



1952 → Création de TECNOMA par Vincent BALLU, l'inventeur du tracteur enjambeur vigneron. *TECNOMA set up by Vincent BALLU, the inventor of the wine grower high-clearance tractor.*



1959 → Premier pulvérisateur agricole en résine de synthèse. *First synthetic resin agricultural sprayer.*

1966 → Rachat de VERMOREL (ex. n° 1 historique). *Takeover of VERMOREL (ex n°1 and historical leader).*

1980 → Disparition du fondateur, arrivée de son fils Patrick BALLU. *Death of the company's founder, arrival of his son Patrick BALLU.*



1987 → Création du Groupe EXEL Industries par Patrick BALLU. Intégration de BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP et THOMAS. EXEL Industries devient un leader mondial de la protection des végétaux. *EXEL Industries Group set up by Patrick BALLU. Incorporation of BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP and THOMAS. EXEL Industries becomes a leading world manufacturer of plant protection products.*

1990 → Reprise de LOISEAU et de PRECICULTURE. *Takeover of LOISEAU and PRECICULTURE.*

1996 → Rachat du Groupe KREMLIN, leader dans la protection des matériaux (pistolets de peinture...). *Takeover of the KREMLIN Group, the leader in materials protection (paint spray guns, etc.).*



1997 → 10^e anniversaire du Groupe EXEL Industries. Introduction au second marché de la Bourse de Paris (indice SBF 250). *10th anniversary of the EXEL Industries Group. Share floated on the Second Market of the Paris stock exchange (index SBF 250).*

1998 → Franchissement du seuil du milliard de Francs de Chiffre d'Affaires. *Billion French Franc turnover threshold reached.*

1999 → Acquisition d'EUROTEC (UK), spécialiste de l'application de peinture en poudre. *Takeover of EUROTEC (UK), a specialist in the application of powdered paints.*



2000 → Acquisition de FISCHER, leader suisse des pulvérisateurs pour les végétaux, et de REXSON Procédés pour le pôle matériaux. EXEL Industries devient n° 3 mondial de la protection des matériaux. *Takeover of FISCHER, the Swiss leader in plant spraying, and REXSON in the materials sector. EXEL Industries becomes materials protection n°3 worldwide.*



2001 → Acquisition de la société SAMES, n° 2 mondial de la pulvérisation industrielle électrostatique, et de MATROT, leader français des automoteurs pour l'agriculture. *Takeover of SAMES, world n°2 in electrostatic industrial spraying, and MATROT, French leader in self-propelled vehicles for farming.*

2002 → Fusion de KREMLIN avec REXSON. *KREMLIN merged with REXSON.*

2003 → Acquisition d'HERRIAU (pôle végétaux). *Takeover of HERRIAU (plant sector).*

2006 → Acquisition de CMC (pôle végétaux) spécialiste du tracteur enjambeur vigneron. *Takeover of CMC (plant sector) specialist in the wine grower high-clearance tractor.*



Agenda de l'actionnaire

Janvier 2007

- C.A. 1^{er} trimestre / *Sales Q1*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Février 2007

- Assemblée Générale / *General meeting*
- Publication Rapport annuel / *Annual report*

Avril 2007

- C.A. 2^e trimestre / *Sales Q2*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Juin 2007

- Résultats 1^{er} semestre / *Half year results*
- Publication Lettre aux actionnaires / *Shareholder's letter*

Juillet 2007

- C.A. 3^e trimestre / *Sales Q3*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Octobre 2007

- C.A. 4^e trimestre / *Sales Q4*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Décembre 2007

- Résultats annuels / *Year results*
- Publication Comptes annuels / *Annual financial statement*

Informations / Contacts

EXEL Industries

Communication financière

Tél. : +33 3 26 51 52 55 – Fax : +33 3 26 51 83 51

www.exel-industries.com



54, rue Marcel Paul - BP 195 - 51 206 EPERNAY - France
 Tél. 03 26 51 52 55 - Fax 03 26 51 83 51
 International
 Tel +33 3 26 51 52 55 - Fax +33 3 26 51 83 51
www.exel-industries.com