

RAPPORT ANNUEL
ANNUAL REPORT

2007





GRUPE EXEL INDUSTRIES

EXEL INDUSTRIES GROUP

UN LEADER MONDIAL DE LA PULVÉRISATION

A LEADING WORLD GROUP IN SPRAYING EQUIPMENTS

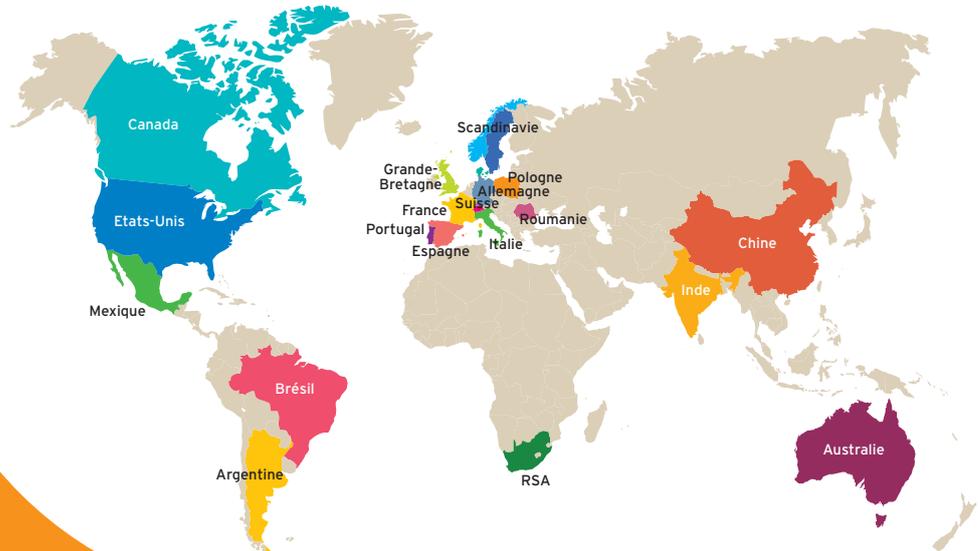
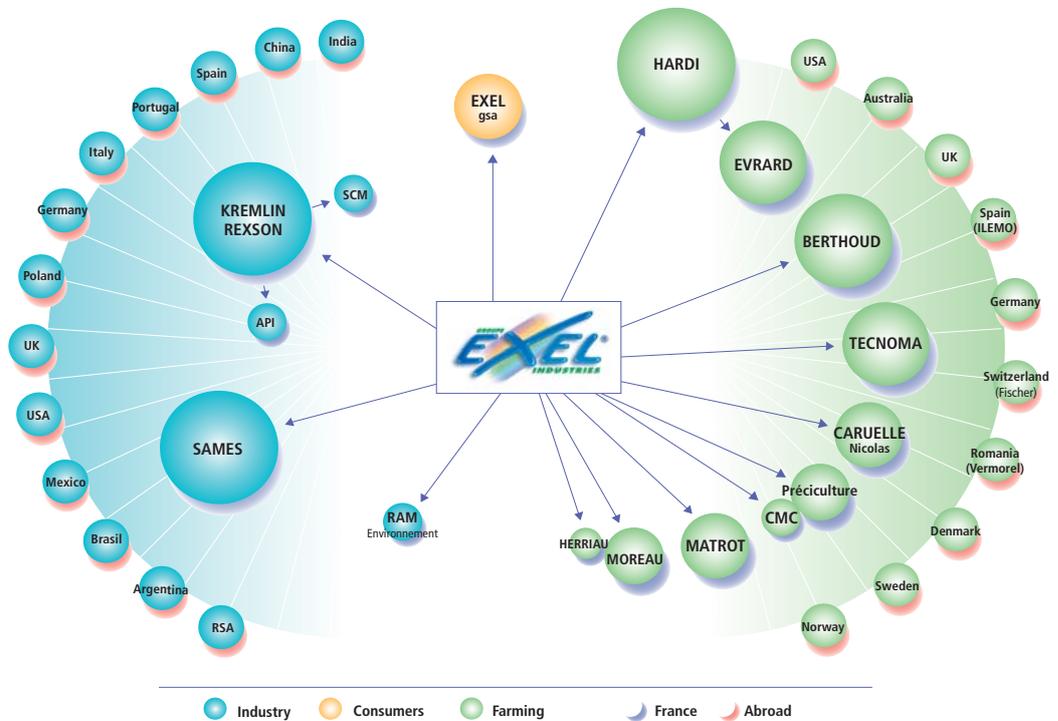
- **N°1 mondial dans la Protection des Végétaux**
World #1 in Plant Protection.
- **N°3 mondial dans la Protection des Matériaux**
World #3 in Materials Protection.
- **2750 collaborateurs, dont 40% à l'étranger**
2750 employees, of which 40% abroad.
- **Filiales implantées dans 20 pays, sur tous les continents**
Subsidiaries in 20 countries, all over the world.
- **21 sites de production, dont 8 à l'étranger (Europe, USA, Inde et Australie)**
21 production sites, including 8 abroad (Europe, USA, India and Australia).
- **Plus de 210 brevets actifs déposés dans de nombreux pays**
More than 210 active patents filed in numerous countries.



SOMMAIRE

CONTENTS

- p. 2 → Groupe EXEL Industries
EXEL Industries Group
- p. 3 → Message du Président
Chairman's Statement
- p. 4 → Stratégie, organisation et fondements d'EXEL Industries
Strategy, organization and mainstays
- p. 5 → Les membres du Comité Stratégique
The Members of the Management Comitee
- p. 5 → Développement international
International development
- p. 6 → Faits marquants en 2006-2007
Business overview in 2006-2007
- p. 7 → Hardi, une acquisition stratégique
A strategic acquisition
- p. 8 & 9 → Un métier : la pulvérisation
The spraying business
- 10 & 11 → Industrie
Industry
- p. 12 & 13 → Agriculture
Farming
- p. 14 → Grand public
The mass market
- p. 15- 16 → Chiffres clés
Key figures
- p. 17 → Histoire du Groupe
Group history



MESSAGE DU PRÉSIDENT

CHAIRMAN'S STATEMENT



Patrick Ballu
Président & Directeur Général
Chairman & Managing Director

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 mécanosoudés, 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.

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.

Patrick Ballu

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.

.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.

STRATÉGIE, ORGANISATION ET FONDEMENTS

STRATEGY, ORGANIZATION AND MAINSTAYS

La stratégie d'EXEL Industries :

- Développer ses ventes à l'international
To develop its export sales
- Conforter son leadership technologique et commercial sur l'ensemble de ses marchés
To consolidate its technological and commercial leadership in all its markets
- Renouveler régulièrement ses gammes
To renew steadily its ranges of products
- Maximiser sa rentabilité
To maximize its profitability

LA STRATÉGIE EST MULTI-MARQUES ET MULTI-RÉSEAUX

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. Nous utilisons également toute la diversité des réseaux de distribution. Nombreux, différents, voire concurrents, ces réseaux de distribution nous permettent de couvrir pleinement nos marchés.

C'est cette stratégie multimarques et multi-réseaux qui permet aujourd'hui à EXEL Industries de proposer la plus large gamme, de prix et de produits, et de répondre à l'ensemble des besoins et des attentes de ses clients.

L'INNOVATION, UN DES PILIERS DE LA CROISSANCE

Tout au long de son existence, EXEL Industries s'est attaché à innover et n'a eu de cesse de faire évoluer ses produits.

La Recherche & Développement mobilise d'importantes ressources humaines (6 % de l'effectif) et financières (4 % du Chiffre d'Affaires). Pilier de la culture du Groupe, elle est un des moteurs de notre croissance et de notre réussite. Pour la protéger, nous déposons régulièrement des brevets. A ce jour, plus de 210 sont actifs dans de nombreux pays. Cette politique nous permet d'anticiper les évolutions technologiques et de maintenir notre avance en lançant continuellement de nouveaux produits.

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

UNE ORGANISATION SOUPLE ET RÉACTIVE

EXEL Industries a développé une grande expertise en termes d'organisation industrielle. Nos usines sont organisées pour répondre souplesment à la demande qui varie au cours de l'année (saisonnalité).

Cette flexibilité est un véritable atout.

Par ailleurs, nos clients ont des besoins variés et évolutifs. C'est pourquoi, chaque pulvérisateur est assemblé à la commande, avec toutes les options demandées, et testé en usine pour être prêt à servir aussitôt sur le terrain. C'est aussi un gage de qualité.

UNE STRATÉGIE AMBITIEUSE MAIS PRUDENTE

Ambitieux : 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. Nous entretenons depuis toujours une politique dynamique de croissance externe, mais tout en restant très vigilant sur les prix d'acquisitions et attentif au retour sur capitaux investis.

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

That is the way EXEL Industries has become a strong and international group which knows profitable growth.

A MULTI-BRAND AND MULTI-NETWORK STRATEGY

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. Moreover, we use a broad range of different and even competitive distribution networks in order to provide a full coverage of our markets.

This multi-brand and multi-network strategy enables EXEL Industries to offer the widest possible range of prices and products and to meet all the needs of its customers.

INNOVATION, AS ONE OF THE MAINSTAYS OF GROWTH

Throughout its history, EXEL Industries has set out to innovate and has consistently sought to develop its products. R&D 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 210 active patents). This policy allows us to anticipate technological changes and maintain our lead by continually launching new products. The Group's aim is to continuously provide the widest possible and most innovative range of products in order to cover the widest possible range of customers.

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.

A FLEXIBLE AND RESPONSIVE INDUSTRIAL ORGANIZATION

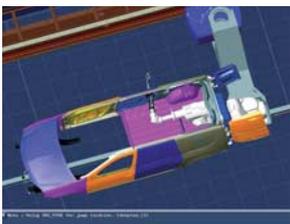
EXEL Industries has developed extensive expertise in terms of industrial organization. Our production plants are organized to provide a flexible response to demands which varies over the course of the year (seasonal aspect). Flexibility and rapid growth from one month to another: such are our assets. Furthermore, our customers have varied and changing needs, to which we are highly attentive to. That is why, 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. This is also a guarantee of quality.

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.





LES MEMBRES DU COMITÉ STRATÉGIQUE THE MEMBERS OF THE MANAGEMENT COMMITTEE

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

DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL INTERNATIONAL DEVELOPMENT

Toujours en quête de nouveaux marchés, pour ses deux marchés que sont la Protection des Végétaux et la Protection des Matériaux, le Groupe se montre dynamique à l'export et accélère son développement international. L'activité réalisée hors de France représente ainsi plus de la moitié du Chiffre d'Affaires et augmente régulièrement d'année en année.

UN RÉSEAU COMMERCIAL INTERNATIONAL

Nos produits sont distribués dans le monde entier. Le déploiement international d'EXEL Industries lui permet de conquérir de nouvelles parts de marché. C'est pourquoi, dans les pays à fort potentiel, EXEL Industries implante progressivement ses propres filiales de distribution et/ou de production. Ainsi, nous sommes déjà présents dans 20 pays et près de 40 % de l'effectif travaille à l'étranger.

UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE FORTE

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

La Protection des Matériaux, déjà très présente à l'export (75 % du C.A.), élargit son déploiement international dans les zones en fort potentiel industriel telles que l'Asie, l'Amérique du Sud ou encore l'Europe de l'Est.

La Protection des Végétaux accentue sa présence en Europe de l'Ouest, Amérique du Nord et Australie, et intensifie son développement dans toute l'Europe de l'Est.

Cette stratégie volontariste porte aujourd'hui ses fruits. Au cours du dernier exercice, les ventes réalisées hors de France dans cette activité ont ainsi bondi de près de 40%.

EXEL Industries is always looking to expand into new markets; indeed, for the two businesses in which it currently operates - Plant Protection and Materials Protection - it has taken a particularly dynamic approach to exports and is stepping up its international development efforts.

Thus, international business accounts for more than 50% of sales, and is increasing steadily from year to year.

INTERNATIONAL SALES NETWORK

We sell our products all over the world. By moving beyond our borders, EXEL Industries is in a position to conquer new markets. That is why, in countries with high growth potential, we are gradually setting up our own distribution and/or production subsidiaries. We are already present in 20 countries and nearly 40% of our staff work outside France.

DYNAMIC INTERNATIONAL GROWTH

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

The Materials Protection business, which already has a very high level of exports (75% of sales), is broadening its international deployment in areas with strong industrial development potential, including Asia, South America and Eastern Europe.

The Plant Protection business meanwhile is strengthening its coverage in Western Europe, North America and Australia, and is stepping up its development throughout Eastern Europe.

The company is now starting to reap the benefits of its proactive strategy. During the last financial year, its sales outside France in this segment increased by almost 40%.



FAITS MARQUANTS EN 2006-2007

BUSINESS OVERVIEW IN 2006-2007



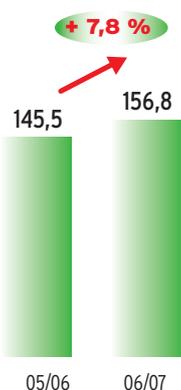
Sur l'exercice clos le 31 août 2007, EXEL Industries a réalisé un Chiffre d'Affaires consolidé de 296,0 M€, en progression de + 7,0 %.

Bénéficiant de la croissance de son activité et des efforts précédemment engagés pour réduire ses coûts, le Groupe affiche des résultats en sensible hausse.

Pour la cinquième année consécutive, EXEL Industries améliore ainsi ses performances. Son Résultat Opérationnel Courant s'inscrit en hausse de + 22,4 % à 30,2 M€. Il représente désormais 10,2 % du Chiffre d'Affaires, contre seulement 8,9 % un an plus tôt.

Over the financial year ending on 31 August 2007, the EXEL Industries group achieved consolidated sales of 296.0M€, up by +7.0%.

Thanks to the growth in its activity and the efforts that had already been undertaken to reduce its costs, the group has improved its performance for the fifth year in succession. Its current operating profit is up by +22.4% to 30.2 M€. It now represents 10.2% of the group's sales, as against only 8.9% one year earlier.



CHIFFRE D'AFFAIRES VÉGÉTAUX (M€)
SALES IN PLANT PROTECTION

PROTECTION DES VÉGÉTAUX

L'évolution de l'activité dans la Protection des Végétaux a été contrastée au cours de cet exercice. Après une baisse de - 6,1 % du Chiffre d'Affaires sur le premier semestre, l'activité s'est très fortement redressée sur le second semestre (+ 21,6 %).

Cette forte croissance de l'activité correspond à la convergence de plusieurs facteurs très positifs :

- La reprise des investissements dans le milieu agricole, encouragée par **les prix élevés des céréales** et le besoin d'augmenter la production. Une partie de ces investissements se porte naturellement sur l'achat de nouveaux pulvérisateurs, qui demeure le principal outil de rendement de la ferme.
- **L'équipement des agriculteurs d'Europe de l'Est**, qui souhaitent moderniser leurs exploitations. Ce potentiel de croissance bien identifié depuis plusieurs années, a permis à EXEL Industries de construire une stratégie de développement pertinente sur ces marchés et de commencer à en retirer les premiers fruits (hausse de + 39 % du Chiffre d'Affaires export).

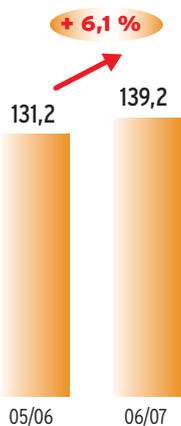
- **Le besoin de nouveaux pulvérisateurs, toujours plus respectueux de l'environnement**, est encouragé par des initiatives telles que le Grenelle de l'environnement ou la Loi sur l'eau. C'est pourquoi, EXEL Industries renouvelle régulièrement ses gammes et s'est fixé comme axe prioritaire de R&D le respect de l'environnement.

PLANT PROTECTION

Development of our activity in Plant Protection has been a matter of sharp contrasts during this financial year. After a drop of -6.1% in sales for the first semester, activity picked up strongly in the second semester (up +21.6%).

This strong growth arises from the convergence of several very positive factors:

- The pick-up in investments in the agricultural field, encouraged by **high cereal prices** and the need to increase farming production. A proportion of such investments naturally goes towards the purchase of new sprayers, which are still the farm's principal tool for increasing yields.
- **Equipping farmers in Eastern Europe** wishing to modernize their farms. This growth potential, that was identified some years ago, has enabled EXEL Industries to build up an appropriate development strategy for these markets and to begin to harvest the first fruits from them (increase of +39% in export sales).
- **The need for new sprayers that are ever more environment-friendly** has been encouraged by such initiatives as the French "Grenelle de l'environnement" or the Law on Water. This is why EXEL Industries regularly renews its ranges and why it has set respect for the environment as its priority R&D aim.



CHIFFRE D'AFFAIRES MATÉRIAUX (M€)
SALES IN MATERIALS PROTECTION

PROTECTION DES MATÉRIAUX

Sur l'exercice 2006-07, le Chiffre d'Affaires de la Protection des Matériaux a progressé de + 6,1 % pour atteindre 139,2 M€. Les marges sont également en amélioration grâce notamment aux bonnes performances de Sames, consécutives au repositionnement de l'entreprise et à sa réorganisation menée au cours de l'exercice précédent.

Grâce à une offre produits en renouvellement, innovante et plus compétitive (lancement des pulvérisateurs légers Kremlin S3 et Sames PPH 388 L), EXEL Industries a su tirer profit des investissements engagés par ses clients industriels pour limiter leurs coûts, réduire leurs émissions de composés organiques volatils et implanter de nouvelles usines dans des zones où la demande est en forte progression (pays émergents).

MATERIALS PROTECTION

Over the financial year 2006-07, sales in Materials Protection has increased by +6.1%, reaching 139.2 M€. Profit margins are also improving thanks, in particular, to Sames recovery, following on the company's reorganization that was carried out in the course of the previous financial year.

Thanks to launch of new innovative and more competitive products (Kremlin S3 and Sames PPH 388 light sprayers), EXEL Industries was able to take advantage of the investments undertaken by its industrial customers to limit their costs, reduce their emissions of volatile organic compounds and set up new factories in areas where the demand is strongly increasing (emerging countries).



HARDI, UNE ACQUISITION STRATÉGIQUE A STRATEGIC ACQUISITION

Le 19 novembre 2007, EXEL Industries a annoncé la plus importante opération de croissance externe de son histoire.

Il s'agit de la société danoise HARDI International rachetée pour 39 M€ (valeur d'entreprise de 100 M€). HARDI est le n°2 mondial de la pulvérisation agricole. Avec ses 1 000 salariés, répartis sur 9 pays et 3 continents (Europe, Amérique du Nord et Australie), HARDI prévoit de réaliser en 2007 un Chiffre d'Affaires consolidé de 135 M€.

Cette acquisition est hautement stratégique pour EXEL Industries, puisqu'elle renforce son leadership, accélère son développement à l'international (complémentarités géographiques) et renforce ses gammes de produits (automoteurs pour l'agriculture extensive, tractés de très grande capacité, motoculture, etc.). Il existe également un fort potentiel de synergies technologiques, commerciales et industrielles.

On 19 November 2007, EXEL Industries announced the largest external growth initiative in its history.

It is the acquisition of the Danish company, Hardi International for 39 M€ (enterprise value of 100 M€).

HARDI is the 2nd largest global manufacturer of agricultural sprayers. With its 1000 employees spread over 9 countries and 3 continents (Europe, North America and Australia), HARDI expects to realise consolidated revenues of EUR 135 million in 2007.

This acquisition is strategically very important for EXEL Industries, since it strengthens its leading position, speeds up its development at international level (because of its geographically complementary position) and enhances its range of products (self-propelled sprayers dedicated to extensive farming, very high-capacity trailed sprayers, amenities, etc). Moreover, in the light of their very similar business, there is a strong potential for technological, commercial and industrial synergies.

VENTES EXPORT DANS LES VÉGÉTAUX MULTIPLIÉES PAR 4

INCREASING EXPORT SALES IN PLANT PROTECTION FOURFOLD

RENFORCE LA POSITION DU GROUPE EN EUROPE

STRENGTHENING THE GROUP'S POSITION IN EUROPE

ÉTEND NOTRE COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE (AUSTRALIE, USA)
EXTENDING OUR GEOGRAPHICAL COVERAGE (USA, AUSTRALIA)

ELARGIT NOTRE OFFRE DE PRODUITS
BROADENING OUR RANGE OF PRODUCTS

PRO-FORMA

*Equivalent 12 derniers mois
Last 12 months equivalent
EXEL 06-07 + Hardi 07e + Moreau*

CA : Plus de 440 M€
Sales: more than 440 M€

ROC : 37 M€, soit 8,4 % du CA
EBIT: 37 M€, i.e. 8.4 % of Sales

Cash-Flow : 34,6 M€, dont 11 M€ pour Hardi
of which 11 M€ from Hardi

BPA : en hausse de +3,4%
EPS: up 3.4%

Dette financière nette : 53 M€
Net financial debts: 53 M€

Gearing : 38 %

Dette nette / Cash-flow : 1,5
Net Debt / Cash-flow : 1,5

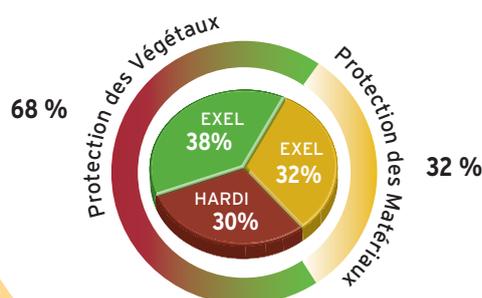


2000 DISTRIBUTEURS DANS PLUS DE 100 PAYS

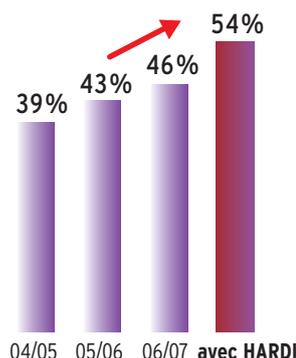
2000 DEALERS IN MORE THAN 100 COUNTRIES



LE NOUVEAU VISAGE D'EXEL INDUSTRIES THE NEW FACE OF EXEL INDUSTRIES



PLUS DE 440 M€ DE VENTES
MORE THAN 440 M€ OF SALES



PLUS DE 50% DES VENTES À L'EXPORT
EXPORT REPRESENTS MORE THAN HALF OF SALES



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.

DEUX VOCATIONS POUR TROIS MARCHÉS

Donner de la couleur aux objets et préserver l'environnement ; telle est la vocation de notre pôle protection des matériaux.

Le pôle protection des matériaux répond aux divers besoins de l'industrie. Toutes les entreprises, quelque soit leurs activités, sont plus ou moins concernées par la pulvérisation de peintures, de vernis, de colles, d'enduits ou d'autres produits encore.

Soigner et protéger les cultures pour mieux nourrir les hommes, mais aussi soigner les plantes, les potagers et embellir les jardins.

Cette vocation du pôle protection des végétaux s'applique à deux types de marchés distincts :

- Les marchés agricoles regroupant aussi bien les grandes cultures que l'arboriculture ou la viticulture.
- Le marché grand public pour lequel les pulvérisateurs de jardin et de loisir sont distribués par le commerce traditionnel et la grande distribution.

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

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.

TWO VOCATIONS, THREE MARKETS

To give objects colour and protect the environment: such is the Materials Protection's vocation. Materials Protection business meets all the various needs of industrial customers. All companies have a greater or lesser interest in the spraying of paints, varnishes, glues or coatings.



To care for and protect crops to provide better food for people, and also treat plants and vegetables to make gardens more beautiful.

The Plant Protection vocation concerns two different markets:

- The agricultural markets with arable crops, orchards, vineyards, etc.
- The consumer market with gardening and leisure sprayers sold by traditional shops and supermarkets chains.

This presence in 3 different markets protects us from cyclical economic conditions and gives greater opportunities for growth.





NOTRE OBJECTIF

Permettre à nos utilisateurs de pulvériser la bonne dose au bon endroit et au bon moment !

Pour eux, nous recherchons ainsi le rendement maximal et les gains de productivité, tout en veillant scrupuleusement à respecter l'environnement et leur santé.



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 (phyto-sanitaires, 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, pollutions ou désagréments de voisinage).

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

OUR AIM

To allow our users to spray the right dose in the right place at the right time!

For them, we seek to maximise yield and productivity gains, while giving every consideration to environmental conservation and their health.

Generating higher productivity for our customers

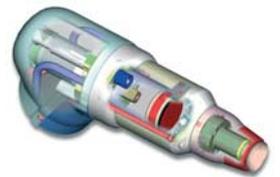
Our devices often spray 5, 10, 50 or even 100 times their value in terms of consumed product (fertilizers, herbicides, paints, or varnishes, etc.).

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 goals 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 the environment (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.



INDUSTRIE / INDUSTRY



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.). Ces techniques en plein essor sont à la fois destinées aux usines automobiles et à l'industrie en général.
- **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...
- **L'industrie du métal** : machines, engins T. P. et manutention, 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...



BUOYANTS 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.

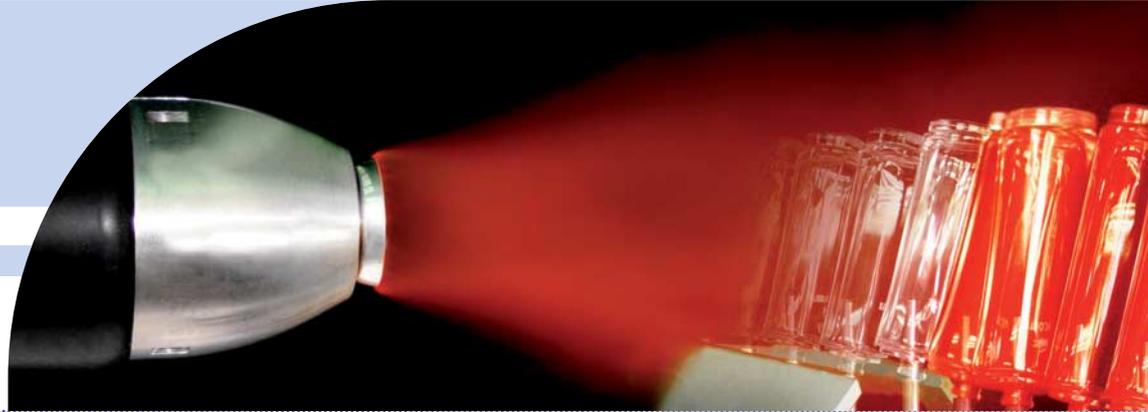


- **REXSON** is a specialist in equipment for the industrial application of thick substances such as glues, coatings and insulating materials, a field that is developing rapidly both in automotive industry and general industries.
- **SAMES** is the n° 2 worldwide in electrostatic spraying equipment for 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, 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, cars components, packaging, household electrical appliances, Hi-Fi, video, PC, telephones, toys, etc.
- **Transportation**: trains, trucks, cars, aerospace, cycles & motorcycles, etc.





PRÉSERVER L'ENVIRONNEMENT

L'ENVIRONNEMENT : UN ENJEU D'AVENIR

L'industrie de la peinture est aujourd'hui en train de vivre une véritable révolution verte. Poussée par une législation volontariste en constante évolution, les peintures d'aujourd'hui et de demain se devront d'être toujours moins polluantes afin de réduire l'évaporation de solvants volatils dans l'atmosphère.

C'est pourquoi, dès à présent, nos entreprises proposent des pulvérisateurs spécifiques et adaptés à toutes ces nouvelles peintures "propres" : qu'elles soient en poudre, à base d'eau ou bien multi-composants.

Ainsi, en développant ces pulvérisateurs de demain, nous mettons toute notre innovation et notre savoir-faire au service de la nature !

L'ÉLIMINATION DES POUSSIÈRES ET DES ODEURS

A travers ses filiales, RAM Environnement et Sames, le Groupe EXEL Industries a développé toute une gamme de solutions destinées au dépolluissage et au traitement des odeurs.

Basées sur le principe de la pulvérisation (RAM, Turbo RAM, ODO-RAM) ou de la très haute tension (GNP de Sames), les solutions commercialisées ont une grande utilité à la fois pour l'environnement et le bien-être des hommes :

- préservation de la santé et de la sécurité des opérateurs,
- accroissement de la durée de vie des machines,
- réduction des nuisances au voisinage,
- protection et amélioration de l'environnement.

Les applications étant multiples, de très nombreuses industries utilisent aujourd'hui ces solutions :

- **Abattage de poussières d'origine minérales** : mines, carrières, cimenteries, centrales thermiques, destructions d'immeubles...
- **Abattage de poussières d'origine alimentaires** : silos, ports, plateformes de chargement et de déchargement du grain...
- **Élimination des odeurs** : usines malodorantes, centres de déchets, traitement des eaux usées...

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 • Hyundai • Bénéteau • Louis Vuitton • Schneider Electric • Legrand • Bang & Olufsen • Alstom • Fiat • Scania • Iveco
- Snecma • Audi • Volkswagen • Veolia • etc.

PRESERVING THE ENVIRONMENT

THE ENVIRONMENT AND ITS SIGNIFICANCE FOR THE FUTURE

The painting industry is currently in the midst of a genuine green revolution.

Driven by constantly changing, pro active legislation, the painting industry today and in the future needs to move towards less polluting methods in order to reduce the evaporation of volatile solvents into the atmosphere.

That is why, starting now, our businesses are offering spraying equipment that is specific to and appropriate for these new cleaner painting methods, whether powdered, water based or even multi component.

Thus, by developing spraying equipment for the future, we are using our expertise and undertaking innovation for the benefit of the environment.

SUPPRESSING DUST AND SMELLS

Through its subsidiaries, RAM Environnement and Sames, EXEL Industries has developed a range of solutions for removing dust and eliminating smells.

Based on spraying (RAM, Turbo RAM, ODO-RAM) and extremely high voltage (GNP from Sames) technologies, the marketed solutions are extremely effective both in protecting the environment and people's general health and well being:

- protection of workers' health and safety,
- postponing of the lifespan of machinery,
- reduction of neighbourhood-related problems,
- protection and improvement of the environment.

Since these solutions have multiple applications, they are currently used across numerous industries:

- **Suppression of mineral dust:** mines, quarries, cement plants, thermal power stations, destruction of buildings...
- **Suppression of food dust:** silos, sea-ports, grain loading and unloading platforms...
- **Elimination of smells:** malodorous factories, waste collection, centres, waste water treatment plants...

AGRICULTURE / FARMING

UN GROUPE N°1 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 : Hardi, Berthoud, Tecnoma, Caruelle, Nicolas, Seguir, Thomas, Matrot, Moreau, Herriau 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.

Le Groupe vise à accroître sa présence dans toutes les zones export les plus importantes. Parmi celles-ci, les pays d'Europe de l'Est constituent un relais de croissance important et prometteur, compte tenu de leur potentiel agricole.

C'est pourquoi EXEL Industries mène des actions concrètes pour conquérir ces nouveaux marchés : constitution de réseaux de distribution performants, formation des acteurs locaux, lancement d'une offre produit dédiée et adaptée à ces pays, installation d'une usine en Roumanie. Cette nouvelle implantation permettra ainsi 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 ET DE RENDEMENT

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 de 4 à 20 traitements dans chaque parcelle cultivée. Engrais, insecticide, fongicide, herbicide, régulateur de croissance, tels sont les médicaments qu'il faut apporter aux plantes, au bon moment et avec précision, pour améliorer leur rendement et assurer leurs qualités, tout en respectant l'environnement.

Les facteurs qui dynamisent le marché agricole de la pulvérisation

- La stagnation des surfaces agricoles utilisables impose de réaliser des gains de rendement pour faire face à la forte croissance de la demande de produits agricoles (augmentation de la population mondiale, accroissement de la consommation de viande et de lait, utilisations non-alimentaires telles que les biocarburants ou les biomatériaux, etc.)
- Les nouvelles réglementations environnementales, ainsi que les contrôles techniques obligatoires, accélèrent le renouvellement du parc avec de nouveaux pulvérisateurs plus propres et plus précis.
- Les exploitations s'agrandissent et ont besoin de pulvérisateurs plus grands, plus confortables et plus performants.
- Les pays émergents vont avoir besoin de moderniser et de mécaniser toutes leurs exploitations agricoles.

A LEADING WORLD GROUP

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

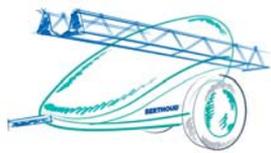
EXEL Industries owns many brands with very strong reputations: Hardi, Berthoud, Tecnoma, Caruelle, Nicolas, Seguir, Thomas, Matrot, Moreau, Herriau and CMC. They compete with each other or respond to a specific niche market. Each brand is marketed by an independent network of registered distributors, 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 European countries represent a major promising source of growth as a result of their agricultural potential.

That is why EXEL Industries has taken positive action to conquer new markets, including establishing more efficient distribution networks, training local dealers, launching a range of products that is targeted to and appropriate for these countries, and setting up a plant in Romania. This new facility will help the group to improve its competitiveness by reducing its production costs and bringing it closer to its new client base.

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 yield, ensure quality and respect our environment.





PULVÉRISATION VERTE : L'AGRICULTURE RAISONNÉE ET CITOYENNE SELON EXEL

EXEL Industries, entreprise citoyenne et responsable, ne cesse d'innover pour préparer les pulvérisateurs de demain. Ils seront toujours plus performants, plus précis, plus élaborés et permettront une totale traçabilité. L'agriculture raisonnée, de précision, respectueuse de notre environnement et de la qualité de nos aliments se prépare aujourd'hui ; et nous sommes fiers de pouvoir y participer activement !



UNE INNOVATION PROPRE

Le respect de l'environnement est une vraie exigence chez EXEL Industries. Notre force créative apporte des solutions propres aux besoins d'aujourd'hui.

En témoignent plusieurs de nos innovations récentes :

- Buses spéciales qui limitent la dérive des produits.
- Guidage par GPS du pulvérisateur afin de réguler automatiquement le débit en fonction des besoins réels.
- Système empêchant les débordements accidentels des cuves.
- Auto-nettoyage de l'ensemble des circuits du pulvérisateur dans le plus grand respect de l'environnement.

Ces dispositifs s'inscrivent ainsi complètement dans une logique d'agriculture raisonnée et citoyenne, défendue par EXEL Industries.

UN ENGAGEMENT CITOYEN

EXEL Industries est un membre actif du FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée et Respectueuse de l'Environnement) et de l'association Phyto-Mieux qui œuvre pour une protection des cultures efficace et respectueuse de l'environnement.

ENVIRONMENTALLY FRIENDLY SPRAYING: SUSTAINABLE FARMING ACCORDING TO EXEL

EXEL Industries takes pride in being a good corporate citizen and is already working to prepare the spraying equipment of tomorrow. These future machines will deliver enhanced performance and accuracy and will support GPS tracking in a move towards well planned, precision farming that respects the environment and the quality of the food that we eat. We are proud of our commitment in this area.

CLEANER INNOVATION

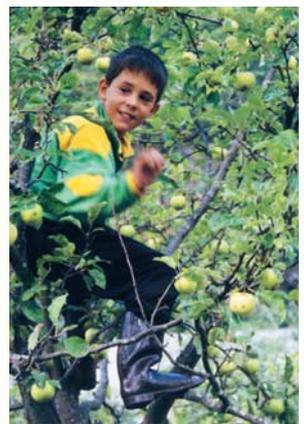
At EXEL Industries, we believe that environmental protection is an absolute requirement for the world that we live and work in. We apply our creative energy to identifying cleaner solutions that respond to current needs. Several of our most recent innovations confirm this approach:

- Specially designed nozzles which minimise drift during application.
- GPS guidance systems for spraying equipment to automatically regulate flow based on the actual requirements of the field.
- A tank overflow prevention system.
- A spraying system that is entirely self cleaning for increased environmental protection.

These systems are completely in line with the sustainable farming approach adopted by EXEL Industries.

CIVIC ENGAGEMENT

EXEL Industries is an active member of FARRE (a French organisation that promotes responsible, environmentally friendly farming) and of the Phyto-Mieux association, which encourages the protection of environmentally friendly and efficient planting processes.



Several factors are driving development in the agricultural spraying market

- The stagnation of usable farming land means that gains must come from additional yields in order to meet strong growth in demand for agricultural products (growth in the worldwide population, increases in the consumption of meat and milk, non food uses such as biofuels and biomaterials, etc.)
- Emerging countries will need to modernise and mechanise all their farms.
- New environmental regulations, as well as mandatory technical inspections, are conducive to the modernisation of equipment, with new, cleaner and more accurate sprayers.
- Farms are becoming larger and need sprayers that are bigger, more sophisticated and more efficient.

GRAND PUBLIC / THE CONSUMER MARKET



LA CROISSANCE DU TEMPS LIBRE DYNAMISE LE JARDIN

13 MILLIONS DE JARDINIERS EN FRANCE !

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

Le végétal est aujourd'hui totalement intégré à l'habitat. De nouvelles tendances voient ainsi le jour. Les balcons, les terrasses, sont transformés en de véritables espaces de vie et le jardin devient le prolongement de la maison. C'est pourquoi, le marché des pulvérisateurs à main et à dos connaît une croissance structurelle, alors qu'encore moins du tiers des utilisateurs est correctement équipé.

DEVENIR UN DES ACTEURS IMPORTANT DU MARCHÉ DU JARDIN

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.

UNE OFFRE COMPLÈTE ET INNOVANTE

Performance, sécurité, design et facilité d'utilisation : telles sont les qualités qui caractérisent nos pulvérisateurs. Nos marques, Berthoud, Tecnomat, Perras, Laser, Cooper Pegler et Vermorel (complétées par des marques de distributeurs), constituent une gamme longue, variée, attractive, innovante, qui répond à des usages ciblés et suscitent la multi-possession (un appareil pour désherber, un pour soigner, etc.). De même, le développement d'accessoires pour pulvérisateurs contribue à accroître la variété de notre offre et la valeur ajoutée de nos produits.

Enfin, nous élargissons également notre offre en ce qui concerne "l'apport d'eau" et proposons maintenant une gamme complète 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

13 MILLIONS OF GARDENERS IN FRANCE!

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

BECOMING ONE OF THE MAIN PLAYERS IN THE GARDEN MARKET



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

A COMPREHENSIVE, INNOVATIVE RANGE OF SOLUTIONS

Our sprayers are characterised by performance, safety, design and ease of use. Our Berthoud, Tecnomat, Perras, Laser, Cooper Pegler 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 application for weed elimination, one for treatment, etc.). Similarly, the development of accessories for sprayers contributes to the increased diversity of our range and the added value of our products. Finally, we are also expanding our "water supply" product range and are now offering a complete range of well water and sprinkling pumps.

EUROPE, A MARKET TO BE CONQUERED

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



BERTHOUD

Tecnomat

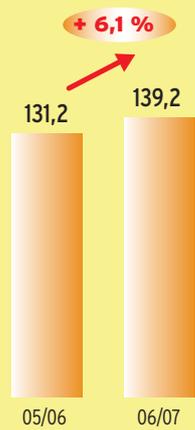


CP
COOPER PEGLER

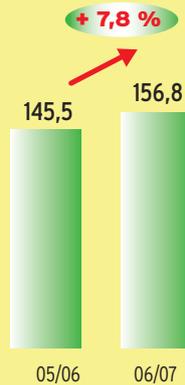




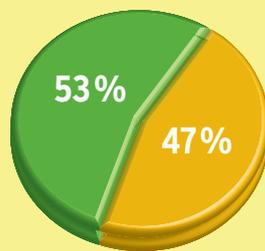
UNE ACTIVITÉ EN PROGRESSION SALES ARE INCREASING



CHIFFRE D'AFFAIRES MATÉRIAUX (M€)
SALES IN MATERIALS PROTECTION



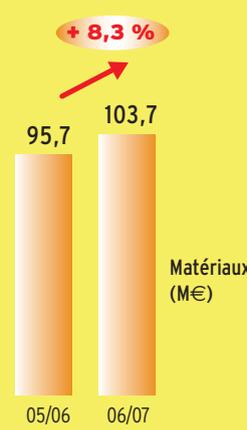
CHIFFRE D'AFFAIRES VÉGÉTAUX (M€)
SALES IN PLANT PROTECTION



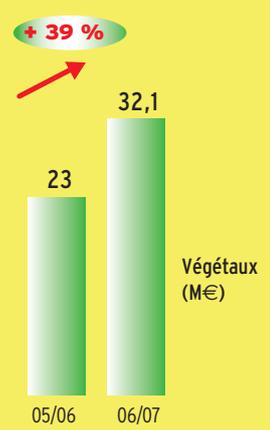
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
SALES BREAKDOWN PIE CHART

VÉGÉTAUX / PLANT PROTECTION: 156,8 M€
MATÉRIAUX / MATERIALS 139,2 M€

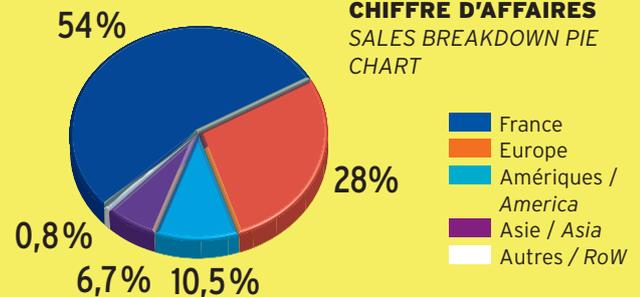
UNE PRIORITÉ : L'EXPORT EXPORT AS A PRIORITY



CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT
EXPORT SALES



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
SALES BREAKDOWN PIE CHART



COMPTE DE RÉSULTATS / PROFIT & LOSS

En millions d'Euros / In millions of Euros

	04/05	05/06	06/07
Chiffre d'Affaires / Sales	269,3	276,7	296,0
C.A. export / Sales abroad	105,5	118,6	135,8
Valeur ajoutée / Value added	109,4	111,1	119,6
Résultat opérationnel courant Operating Income before non-recurring items	22,2	24,6	30,1
Résultat opérationnel / Operating Income	20,9	26,3	30,5
Produits (charges) financiers / Financial profit (loss)	(0,4)	(0,8)	(0,4)
Résultat avant impôts / Income before tax	20,4	25,5	30,0
Résultat net / Net profit	12,5	16,8	20,2
Cash Flow d'exploitation / Operating cash flow	19,6	18,7	25,1
Effectif / Manpower	1694	1696	1779

LE BILAN / THE BALANCE SHEET

En millions d'Euros / In millions of Euros

	04/05	05/06	06/07
ACTIF / ASSETS			
Actifs non courants / Non current assets	44,0	44,1	43,4
Stocks / Inventories	50,6	51,5	61,0
Autres actifs courants / Others current assets	67,4	69,2	81,2
Disponibilités / Cash	43,6	45,5	55,2
PASSIF / LIABILITIES & EQUITY			
Capitaux propres / Total Equity	109,8	122,7	139,0
Provisions / Provisions	14,7	11,8	10,5
Dettes financières > 1an / Non current financial liabilities	5,5	3,2	2,2
Dettes financières < 1an / Current financial liabilities	11,0	10,0	6,2
Autres passifs courants / Others current liabilities	64,6	62,6	82,9

INFORMATIONS SUR LE TITRE

INFORMATIONS ON THE SHARE

PLACE DE COTATION INDICES DE RÉFÉRENCE

PLACE OF LISTING REFERENCE INDEX

- Euronext Paris
- Eurolist B - NextPrime
- Indices SBF 250, CAC Small 90
- Code ISIN : FR0004527638

VIE DU TITRE SHARE EVOLUTION

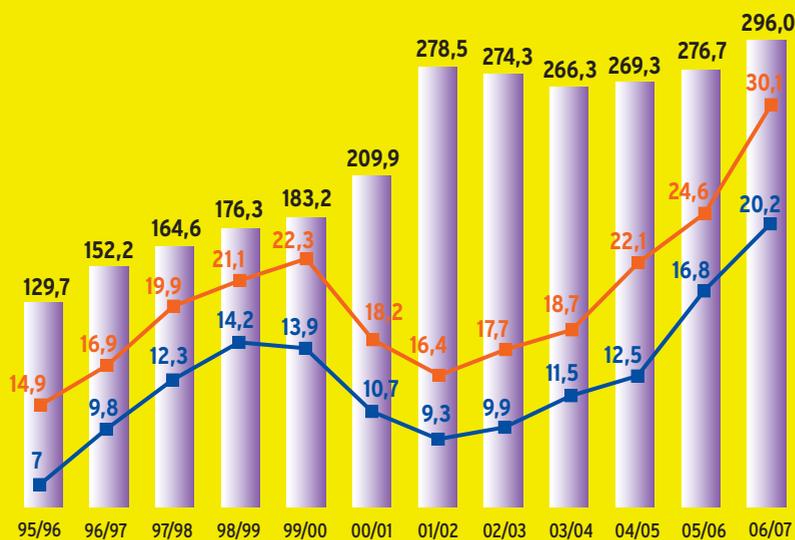
• Capitalisation boursière au 31/12/2007 / Market Capitalization: **315,6 M€**

• Flottant / Float: **25 % du capital**

• Nombre de titres échangés en 2007 / Number of shares traded in 2007: **434 775, soit 37,0 M€**

• Nombre moyen de titres échangés (12 mois) / Average daily volume: **1 705 / jour**

• Nombre de titres inscrits / Number of shares listed: **3 393 950**



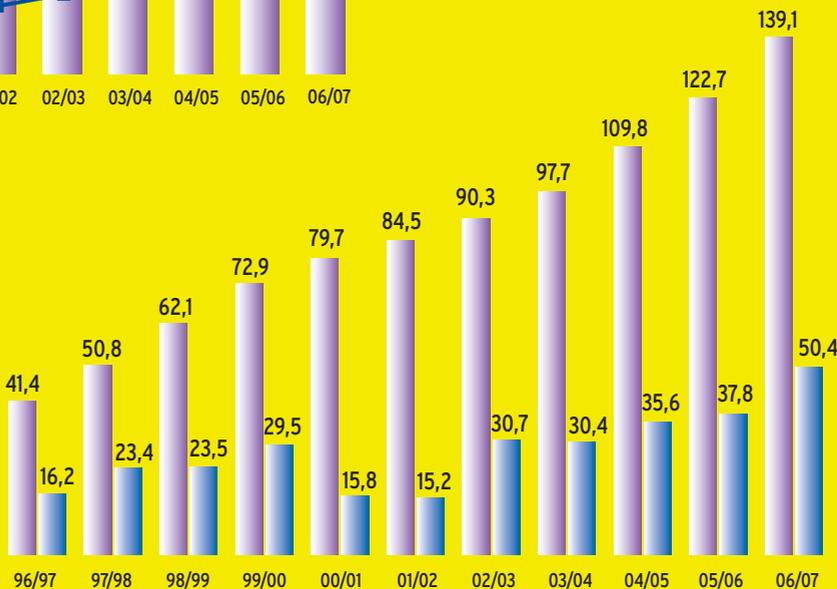
UNE RENTABILITÉ RESTAURÉE A RESTORED PROFITABILITY

CHIFFRE D'AFFAIRES ET MARGES SALES AND MARGINS



UN BILAN SOLIDE A HEALTHY SITUATION

FONDS PROPRES ET DISPONIBLE BANCAIRE NET TOTAL EQUITY AND NET LIQUIDITIES



EXEL INDUSTRIES EN BOURSE EXEL INDUSTRIES ON THE STOCK MARKET

Le titre EXEL Industries a été introduit en bourse le 20 juin 1997 à 35,8 €.

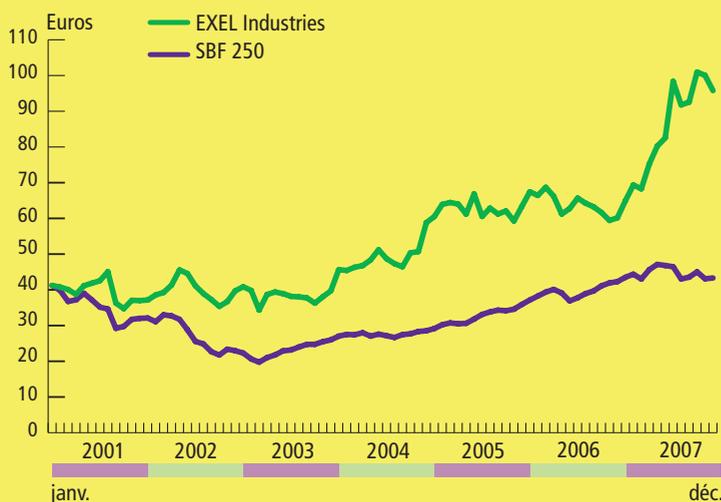
Sur l'année 2007, l'action EXEL Industries a progressé de + 50,9 %, pour s'établir à 93 € au 31/12/2007, faisant ainsi d'elle une des toutes meilleures performances du SBF 250 en 2007.

Cette hausse reflète les bons fondamentaux du Groupe et la confiance des investisseurs quant à son potentiel de développement.

EXEL Industries' shares were introduced on the Stock Exchange on 20 June 1997 at a price of €35.8. In 2007, EXEL Industries share up 50.9%, ending the period at December 31 at €93. It is one of the best performances of the SBF 250 index in 2007.

This increase reflects the Group's solid fundamentals and investor confidence in its future growth potential.

COURS EXEL INDUSTRIES / EXEL INDUSTRIES STOCKPRICE



PROGRESSION DU DIVIDENDE
DIVIDEND INCREASE



AGENDA 2008

17 DÉCEMBRE 2007
C.A. 1^{er} trimestre
Sales Q1

26 FÉVRIER 2008
Assemblée Générale
General meeting

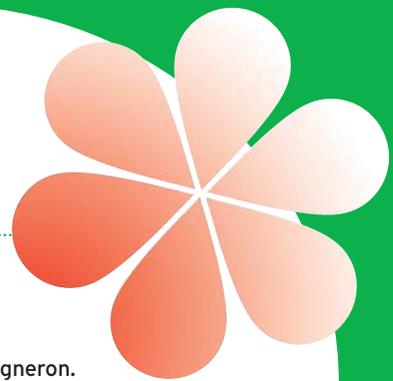
25 MARS 2008
C.A. 2^e trimestre
Sales Q2

29 AVRIL 2008
Résultats 1^{er} semestre
Half year results

1^{ER} JUILLET 2008
C.A. 3^e trimestre
Sales Q3

14 OCTOBRE 2008
C.A. 4^e trimestre
Sales Q4

16 DÉCEMBRE 2008
Résultats annuels
Full year results



CRÉATION D'UN GROUPE THE FORMATION OF A GROUP

- 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 (former 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 Group set up by Patrick BALLU. Incorporation of BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP and THOMAS.*
- 1990** : Reprise de LOISEAU et de PRECICULTURE. *Takeover of LOISEAU and PRECICULTURE.*

DÉBUT D'UNE NOUVELLE ÈRE THE BEGINNING OF A NEW ERA

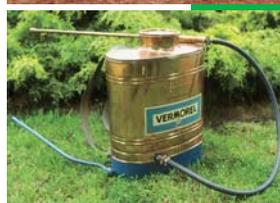
- 1996** : Rachat du Groupe KREMLIN et premiers pas dans la Protection des Matériaux (pistolets de peinture, etc.). *Takeover of the KREMLIN Group. EXEL Industries takes its first steps in Materials Protection business (paint spray guns, etc.).*
- 1997** : Introduction à la Bourse de Paris (indice SBF 250). *IPO on the Paris stock exchange (SBF 250 index).*

NAISSANCE D'UN LEADER THE BIRTH OF A MARKET LEADER

EXEL Industries se renforce considérablement à la faveur d'acquisitions multiples, tant dans la Protection des Végétaux que dans la Protection des Matériaux. Aujourd'hui, le Groupe fait ainsi partie des leaders mondiaux sur chacun de ses marchés.

EXEL Industries is growing significantly stronger as a result of numerous acquisitions, both in Plant protection and Materials protection segments. Consequently, the group is now ranked amongst the world leaders in each of its markets.

- 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 agricoles, et de REXSON dans la Protection des Matériaux. *Takeover of FISCHER, the Swiss leader in agriculture spraying, and REXSON in the Materials Protection business.*
- 2001** : Acquisition de la société SAMES, n° 2 mondial de la pulvérisation industrielle électrostatique, et de MATROT, leader français des automoteurs de pulvérisation pour l'agriculture. *Takeover of SAMES, world n°2 in electrostatic industrial spraying, and MATROT, French leader in self-propelled sprayers.*
- 2003** : Acquisition d'HERRIAU, spécialiste des arracheuses de betteraves. *Takeover of HERRIAU, specialist in sugar beet harvesters and high-quality seeders.*
- 2006** : Acquisition de CMC, spécialiste du tracteur enjambeur vigneron. *Takeover of CMC, specialist in the wine grower high-clearance tractor.*
- 2007** : Acquisition de MOREAU, leader français des arracheuses de betteraves. EXEL Industries devient ainsi l'un des principaux acteurs européens de l'arrachage de betteraves. *The acquisition of MOREAU, the French leader in sugar beet harvesters. EXEL Industries has consequently become one of the leading European players in the sugar beet harvester market.*
- 2007** : Acquisition de HARDI, N°2 mondial de la pulvérisation agricole. Avec cette acquisition, EXEL Industries consolide son leadership mondial. *The acquisition of HARDI, the second largest global manufacturer of agricultural sprayers. With this acquisition, EXEL Industries has consolidated its position as world leader.*





EXEL INDUSTRIES

COMMUNICATION FINANCIÈRE

54, rue Marcel Paul - BP 195 - 51 206 EPERNAY - France

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

www.exel-industries.com