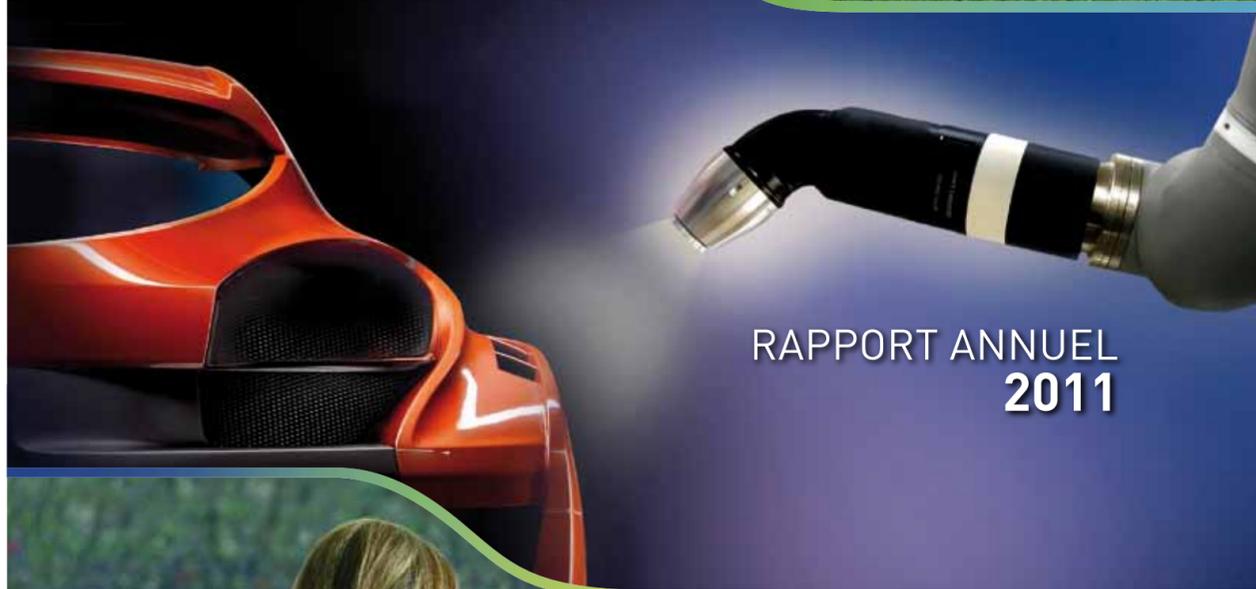




LEADER MONDIAL DE LA PULVÉRISATION



RAPPORT ANNUEL
2011



Sommaire



p. 01	> Profil
p. 02	> Message du Directeur Général
p. 03	> Comité stratégique
p. 04	> Événements de l'année
p. 08	> Éléments financiers
p. 10	Groupe EXEL Industries, Un métier, deux vocations et trois marchés
p. 12	> Notre métier
p. 14	> Nos marchés
p. 19	> Les contacts
p. 20	> Nos atouts



EXEL Industries - Communication financière
54, rue Marcel Paul - BP 195
51206 ÉPERNAY - France
Tél. +33 (0)3 26 51 52 55 - Fax +33 (0)3 26 51 83 51
www.exel-industries.com



Notre histoire

59 ANS D'EXPERTISE EN PULVÉRISATION

NAISSANCE D'UNE PME FAMILIALE

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

CRÉATION D'UN GROUPE

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

DÉBUT D'UNE NOUVELLE ÈRE

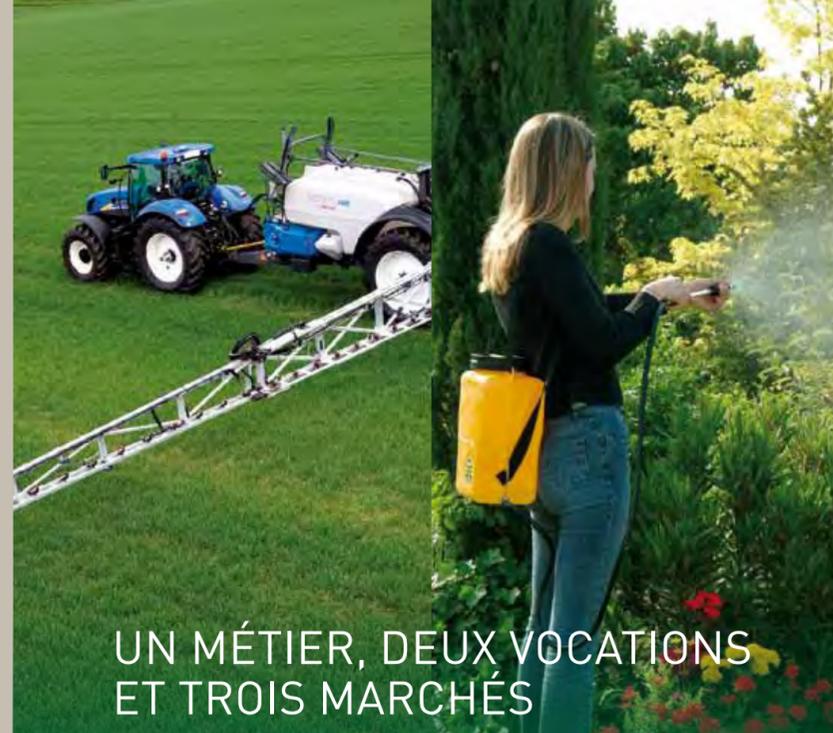
- > 1996 Rachat de KREMLIN et premiers pas dans la Protection des Matériaux (pistolets de peinture...).
- > 1997 Introduction à la Bourse de Paris.

NAISSANCE D'UN LEADER MONDIAL

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

PASSAGE À LA GÉNÉRATION SUIVANTE

- > 2011 Arrivée à la Direction Générale du Groupe de Guéric BALLU, petit-fils du fondateur.



UN MÉTIER, DEUX VOCATIONS ET TROIS MARCHÉS

> N°1 MONDIAL

> PROTECTION DES VÉGÉTAUX

> 70 % DU CA soit 302.6 M€

AGRICULTURE



GRAND PUBLIC



> N°3 MONDIAL

> PROTECTION DES MATÉRIAUX

> 30% DU CA soit 127.5 M€

INDUSTRIE



Profil

UN LEADER MONDIAL DE LA PULVÉRISATION

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

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

Ils sont utilisés par les agriculteurs et le grand public pour apporter les médicaments et les nutriments nécessaires à la bonne santé de leurs plantes (Protection des Végétaux).

Ils sont également utilisés dans l'industrie pour appliquer les peintures, vernis et produits épais destinés à protéger et à embellir tous les objets que nous utilisons (Protection des Matériaux).

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

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

Chiffres clés

430,1 M€
chiffre d'affaires

> 200
familles de brevets actifs

17
sites de production
(Europe, USA et Australie)

23
pays d'implantation,
des filiales sur les 5 continents

2 600
collaborateurs,
dont 40 % hors de France





Guerric BALLU

Directeur Général d'EXEL Industries,
X-Mines, 44 ans, marié, 5 enfants

- > **1992**
Elf Atochem (chimie) : R&D, puis développement-marketing, production-logistique, responsable d'une Business Unit en chimie fine, de 60M€ de CA
- > **Mai 2001**
EXEL Industries comme Directeur Stratégie et Développement, responsable des acquisitions du groupe de 2001 à 2011 : SAMES, MATROT, HERRIAU, MOREAU, HARDI, JOHNSTONE...
- > **Octobre 2001**
Directeur Général de MATROT, puis Président de MOREAU, HERRIAU
- > **2008**
Président des sociétés de la Protection des Matériaux : KREMLIN-REXSON et SAMES
- > **Avril 2011**
Directeur Général du Groupe EXEL Industries.

Madame, Monsieur, cher Actionnaire,

Fin avril 2011, j'ai pris la Direction Générale du Groupe EXEL Industries, à la suite de mon Père. Cette belle histoire d'entreprise familiale va ainsi continuer à s'inscrire dans la durée. Nous nous développerons de plus en plus à l'international sur nos trois pôles : agriculture, grand public et industrie, pour nous affirmer davantage comme leader mondial de la pulvérisation.

L'exercice 2010-2011 avait commencé difficilement avec un premier semestre en perte, mais tout s'est fortement accéléré au début du deuxième semestre. Le secteur Industrie est devenu très dynamique, avec une croissance à deux chiffres, grâce au travail de nos équipes, notamment dans l'automobile. Dans le secteur agricole, la hausse des cours des céréales a entraîné une forte croissance de nos prises de commande, mais en générant des tensions chez nos fournisseurs et dans nos sites de fabrication, ce qui a provoqué des retards de livraison. Tout ceci a pesé sur nos marges et sur le cash, pénalisé par des stocks anormalement élevés en clôture d'exercice. Somme toute, le Groupe EXEL Industries finit l'année 2010-2011 avec une progression des ventes de 12,8%, un résultat opérationnel courant de 20,2M€, et surtout une croissance de plus de 20% de nos ventes à l'export.

Nous abordons cette année 2012 avec détermination et pragmatisme, en nous concentrant sur trois axes opérationnels.

> **Les marges.** Nos ambitions vont au-delà du niveau actuel, et nos potentiels sont réels, notamment par des prix de vente reflétant mieux nos avantages concurrentiels, la poursuite du Lean Manufacturing dans nos ateliers de fabrication, et une gestion rigoureuse des projets dans les nouvelles filiales en fort développement.

> **L'innovation.** Nos bureaux d'études continuent à alimenter notre portefeuille de plus de 200 brevets. Nos innovations dans la pulvérisation apportent plus de valeur à nos clients, grâce aussi à un meilleur « Time to Market », à une conception modulaire, et à une fiabilisation de nos nouveaux produits par des essais de présérie.

> **L'internationalisation.** Notre ambition de croître à l'international se concrétise par nos prises de part de marché, l'ouverture de nouvelles filiales sur les zones en croissance, la professionnalisation de nos équipes locales, et le lancement de nouveaux produits adaptés à chacun de ces marchés.

La particularité et la force de notre groupe est d'être une fédération de PME autonomes qui peuvent ainsi mieux s'adapter et avoir le dynamisme suffisant pour prendre les bonnes décisions.

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

Enfin, nos filiales présentes sur 5 continents, la complémentarité de nos marchés, la qualité de nos produits et la compétence de nos équipes sont nos atouts pour l'avenir. Avec une stratégie claire, une vision à long-terme, une structure financière exemplaire, avec notamment des capitaux propres supérieurs à la moitié du bilan, et nos valeurs profondément ancrées dans notre culture d'entrepreneurs, le Groupe EXEL Industries poursuivra sa croissance durable et profitable.

Merci pour votre fidélité,

Guerric BALLU
Directeur Général du Groupe



Patrick BALLU

Président d'EXEL Industries

« Notre Groupe familial a commencé avec mon père, lorsqu'il a créé TECNOMA en 1952. En 1980, suite à sa brutale disparition, j'ai pris le relai de cette aventure familiale. Avec près de 200 personnes, le Chiffre d'Affaires s'élevait déjà à 12 millions d'Euros.

En 1987, j'ai créé notre Groupe EXEL Industries, afin de reprendre et fédérer successivement beaucoup d'Entreprises, en veillant à respecter leur image, leur culture, et leur autonomie. Aujourd'hui, nous sommes 2600, à réaliser ensemble 430 millions d'Euros de Chiffre d'Affaires, grâce à nos 17 usines (dont les 3/4 sont en France) et à nos filiales installées dans 23 pays, sur les 5 continents.

J'ai maintenant 68 ans. Nous sortons plus forts de la récente crise et totalement désendettés. Nous pouvons nous lancer dans de nouveaux défis, raisonnables mais ambitieux. C'est donc le bon moment de transmettre, en souplesse et dans la sérénité, le relai à la génération suivante.

J'ai donc le plaisir, et l'émotion, de vous annoncer que, lors du Conseil d'Administration du 22 avril 2011, nous avons séparé les fonctions de Président et de Directeur Général.

Je reste Président, et mon fils Guerric Ballu est maintenant Directeur Général d'EXEL Industries. Depuis 10 ans dans le Groupe, successivement DG de MATROT et de MOREAU, impliqué dans nos acquisitions, puis Président des sociétés de la Protection des Matériaux, qu'il a su remettre en dynamique, Guerric a démontré ses capacités de stratège et de manager. Notre famille a grande confiance en lui ».

La belle histoire de notre Groupe familial, fédéral et conquérant, va évidemment continuer dans le même esprit.



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

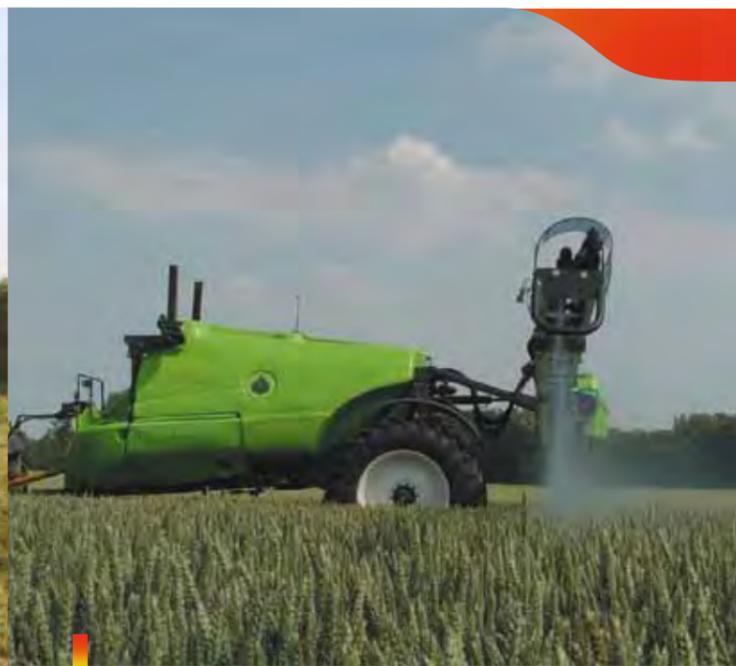
- > 1. Patrick Ballu, Président d'EXEL Industries
- > 2. Guerric Ballu, Directeur Général du Groupe EXEL Industries
- > 3. Marc Ballu, Directeur Stratégie et Développement d'EXEL Industries, Directeur Général d'EXEL GSA
- > 4. Marie-Pierre du Cray-Sirieix, Directeur Juridique Groupe
- > 5. Christophe Turpin-Invernion, Directeur Général de CARUELLE-NICOLAS et RAM Environnement
- > 6. Sten Kjelstrup, CEO de HARDI International
- > 7. Cedric Perres, Directeur Général de SAMES
- > 8. Jean-Marc Perrier, Directeur Général de BERTHOUD
- > 9. Daniel Tragus, Executive Vice-Chairman de HARDI International et Président de MATROT, MOREAU et HERRIAU
- > 10. Bertrand Pignolet, Directeur Général de TECNOMA, PRÉCICULTURE et CMC
- > 11. Dominique Lagouge, Directeur Général de KREMLIN-REXSON et API
- > 12. Mathias Cescousse, Directeur Général de MATROT
- > 13. Pierre Nieuviarts, Directeur Général de MOREAU et HERRIAU
- > 14. Gilles Blondet, Directeur Financier Groupe.

PROTECTION DES VÉGÉTAUX



> HARDI LE SARITOR

En 2011 la marque HARDI commercialise les préséries du Saritor. De conception entièrement nouvelle, cet automoteur de grande capacité a été pensé spécifiquement pour les exploitations agricoles intensives, particulièrement nord américaines ou australiennes. Le Saritor est doté des dernières technologies de guidage satellite et de contrôle proactif des rampes et incorpore les qualités de robustesse et de précision de la marque Hardi...dans des conditions de pulvérisation à vitesse élevée. Le Saritor se positionne sur le segment le plus important en taille mondiale.



> TECNOMA TECNIS

TECNOMA a renouvelé le cœur de gamme des pulvérisateurs trainés avec les TECNIS 3500, 4500 et 6000L. Cette nouvelle gamme rime avec robustesse, fiabilité et rendement de chantier. Elle a été développée pour être polyvalente de l'entrée de gamme jusqu'au plus haut de gamme avec notamment une compatibilité directe et totalement intégrée des équipements liés au GPS et à l'agriculture de précision.

> CARUELLE NICOLAS OLYMPIA - 6000 L

CARUELLE NICOLAS commercialise en 2011 une nouvelle agitation de cuve pour Olympia 6000 l, grâce à un dispositif anti-mousse breveté. Un atout technique derrière la percée commerciale en Ukraine en 2011.

> BERTHOUD LE TRACKER

Lancement du Tracker par BERTHOUD en septembre 2010. Très bien positionné pour répondre aux exigences actuelles, le Tracker, d'une capacité de 3200 litres, réussit sa percée.

> BERTHOUD LA POIGNÉE MULTIFONCTION ÉLECTRONIQUE SANS FIL

BERTHOUD est le premier constructeur mondial de pulvérisateurs à commercialiser une poignée multifonction électronique sans fil. L'exploitant agricole peut descendre de la cabine et affiner les contrôles ou réglages par tronçon.



> EXEL GSA T800 K7

Nouvelle station d'arrosage T800 K7 pour les particuliers, offrant les fonctions démarrage et arrêt automatique ainsi qu'une mise en sécurité en cas de manque d'eau pour éviter le fonctionnement à sec.

> EXEL GSA PULSAR COLLECT

EXEL GSA a renforcé en 2011 son offre de pompes d'arrosage TECNOMA, en commercialisant la nouvelle pompe vide fût PULSAR COLLECT. Avec un débit jusqu'à 2 500 litres/heure les particuliers peuvent récupérer les eaux de pluie pour des usages jardin. Cette pompe est parfaitement en adéquation avec les attentes des consommateurs en matière de développement durable et a obtenu le trophée d'argent Jard'Innov 2011 dans la catégorie Arrosage.

> HARDI HC 9500 ÉCRAN DE CONTRÔLE

HC 9500 écran de contrôle présenté et commercialisé au salon Agritechnica 2011, est un nouveau terminal tactile à connexion Isobus compatible avec tous tractoristes.



> MATROT LE XENON

MATROT lance en 2010-2011 le Xenon, automoteur grande capacité (4300 ou 5200 litres). La renommée MATROT de puissance et robustesse reste au rendez-vous de cette plateforme conçue par CAO. Les avancées technologiques majeures embarquées apportent deux avantages essentiels, pour le client un gain de temps dans les opérations de remplissage et un contrôle de l'efficacité de la pulvérisation en situations difficiles (dévers importants). Pour l'environnement, une économie substantielle de carburant et moins de 1% de perte de matière active grâce au système breveté zéro volume mort.

> HARDI ALPHA EVO

L'Alpha Evo de HARDI EVRARD commercialisé en 2011 optimise la répartition des masses, renouvelle la conception des cabines avec une vision grand angle libérée des montants, et augmente la hauteur au sol jusqu'à 165 cm.

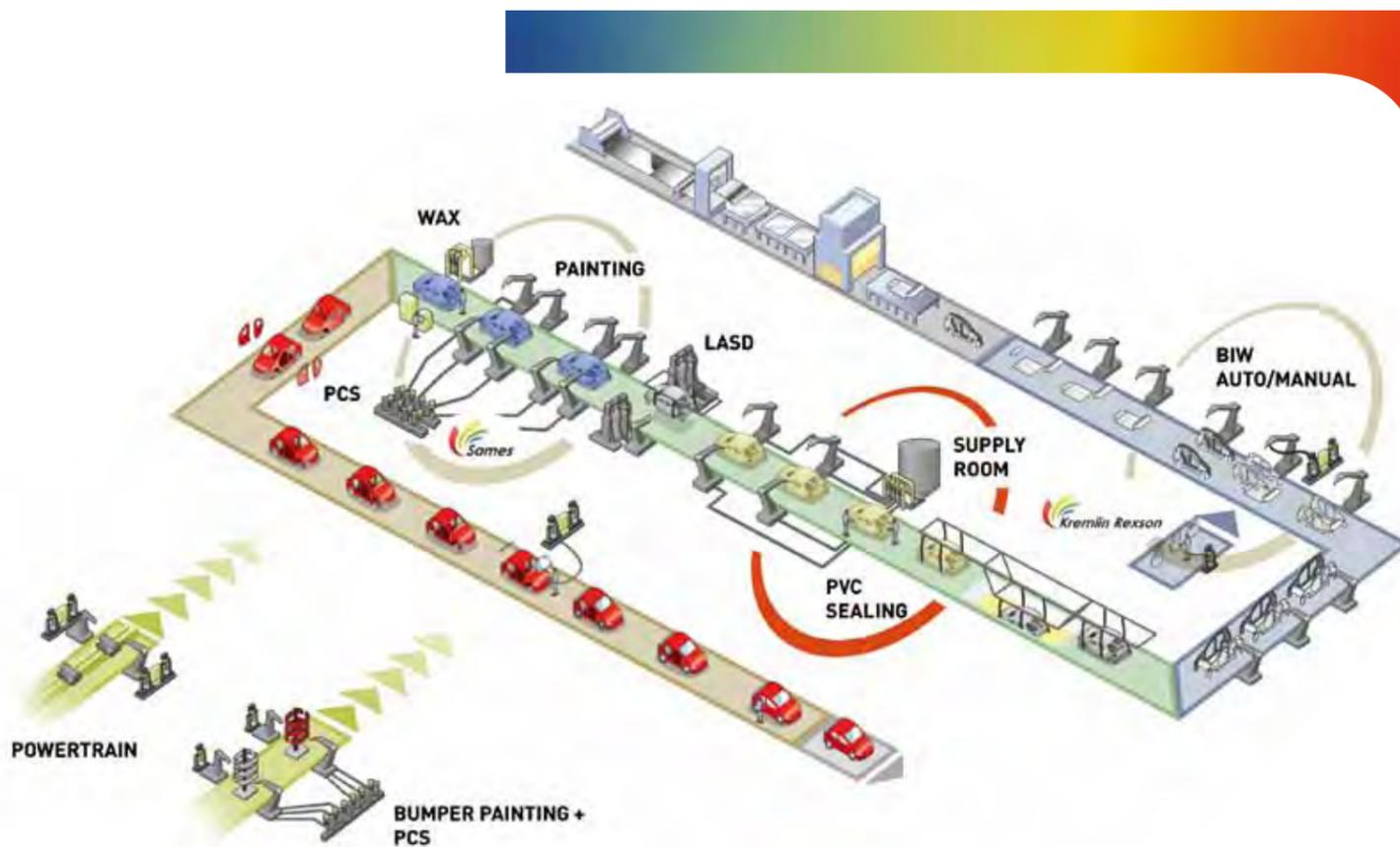


> L'ILS (INTELLIGENT LOCALIZED SPRAYER) DE TECNOMA

La pulvérisation du futur... L'ILS (Intelligent Localized Sprayer) de TECNOMA a été récompensé d'une médaille d'argent lors du SIMA 2011 (Salon International du Machinisme Agricole, tous les 2 ans à Paris), dans le cadre des « Sima Innovation Awards ». Développé par les équipes R&D de Tecnomat en partenariat avec l'école Agro Sup de Dijon ce procédé détecte par reconnaissance laser les plantes par leur forme et limite les produits de traitement aux seules herbes à traiter.

Retrouvez nos actualités sur :
www.exel-industries.com

PROTECTION DES MATÉRIAUX



> SEGMENT DE MARCHÉ AUTOMOBILE DES SYNERGIES ENTRE KREMLIN-REXSON ET SAMES

Fait marquant de l'exercice, le développement des synergies entre KREMLIN-REXSON et SAMES. KREMLIN-REXSON intervient traditionnellement en amont de la chaîne de montage sur la jonction des tôles. SAMES en finition sur la peinture de carrosserie. Entre les deux, la synergie technologique et commerciale a permis de gagner des parts de marché en offrant aux constructeurs automobiles des solutions uniques pour les applications de protection et d'isolation notamment sous les caisses en construction [Dacia, ...].
3 avantages économiques à la clé pour le constructeur automobile : abaissement des consommations de matière, amélioration de la qualité d'application, et un nouveau standard de productivité au niveau mondial.

Retrouvez nos actualités sur :
www.exel-industries.com



> L'ACCUBELL 709 EVO

L'Accubell 709 Evo pour le marché automobile autorise des changements de teintes rapides, avec très peu de déperditions : des applications pour PSA aussi bien sur une nouvelle ligne à Sochaux que sur le site PSA de Wuhan 3 en Chine, également en Amérique du Nord pour le constructeur de voitures électriques Tesla (Californie).



> CHINE EN 2011, NOUVEAUX LOCAUX POUR LA FILIALE DE SHANGHAI

Le 1^{er} septembre 2011, inauguration par le Directeur de la filiale Hervé Walter et par le Directeur Général de SAMES, des nouveaux locaux de la filiale EXEL China à Shanghai. SAMES est présent depuis 1996 en Chine, et s'agrandit en 2011 avec notamment des locaux pour la formation des clients chinois, des ateliers et des laboratoires d'essai. Le Groupe est aussi présent à Guangzhou, Tianjin et bientôt près de Wuhan.

> SAMES GRAND PRIX DU JURY DE SURCAR

SAMES a déployé ses gammes pour peintures hydrosolubles, en Europe, Asie du Sud-Est et Amérique du Nord. Une avancée importante en 2011 pour le référencement de solutions industrielles respectueuses de l'environnement. Des solutions récompensées le 1^{er} juillet 2011 par l'obtention du Grand prix du Jury de Surcar (parmi 300 participants) décerné à PSA pour la qualité de ses applications peintures carrosserie avec les solutions EXEL Industries.



> KREMLIN NOUVELLE GÉNÉRATION DE POMPES THOR

Commercialisation en 2011 KREMLIN d'une nouvelle génération de pompes Thor: elle offre de réels avantages d'économie et une plus grande facilité d'utilisation ; conçue pour pulvériser un large spectre de produits quelles que soient les viscosités, cette gamme est sans compromis sur la fiabilité et robustesse reconnues par les industriels automobiles ou généralistes aux gammes KREMLIN-REXSON.



EXERCICE 2010 / 2011

Le chiffre d'affaires consolidé d'EXEL Industries a progressé de 12,8 %, bénéficiant du dynamisme de l'activité Matériaux (+30,3 %) et de la reprise de l'activité Végétaux (+6,7 %). Sur les deux segments d'activité, la croissance provient de l'export +23 %.

A 20,2 M€ le Résultat Opérationnel Courant reste sur le même niveau que l'an passé. Les marges ont été impactées

par des hausses de matières premières et des retards de livraison sur des prises de commandes très élevées dans le deuxième semestre.

Le Groupe continue de renforcer ses capitaux propres et affiche une structure financière solide avec 51 % de capitaux propres sur total bilan.



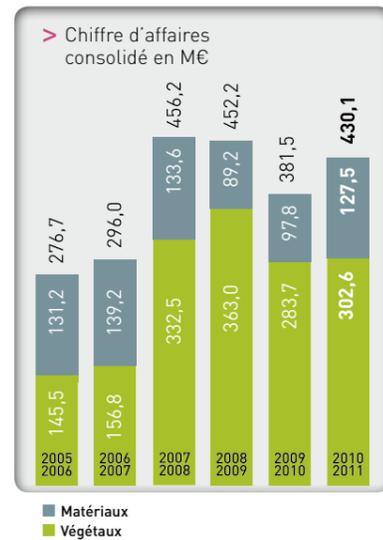
> AGENDA 2012

- 24 janvier 2012 : Assemblée Générale
- 27 mars 2012 : CA T2
- 18 avril 2012 : Résultat semestriel S1
- 26 juin 2012 : CA T3

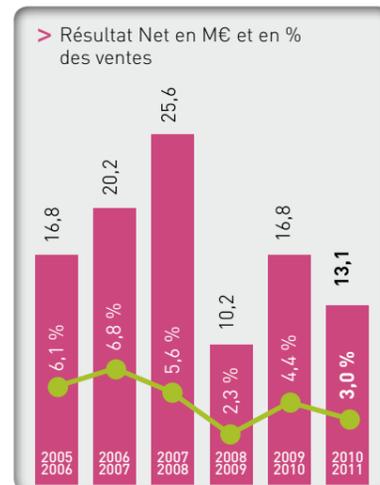
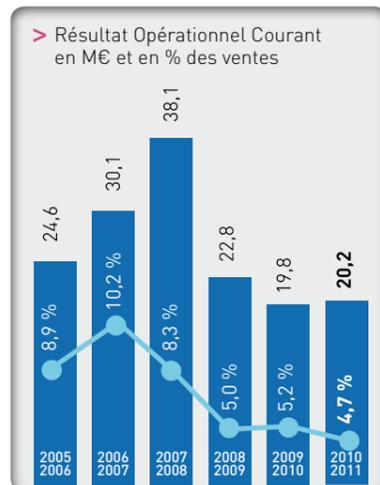
- 09 octobre 2012 : CA T4
- 12 décembre 2012 : Résultat annuel

Retrouvez l'espace
Finance sur :
www.exel-industries.com

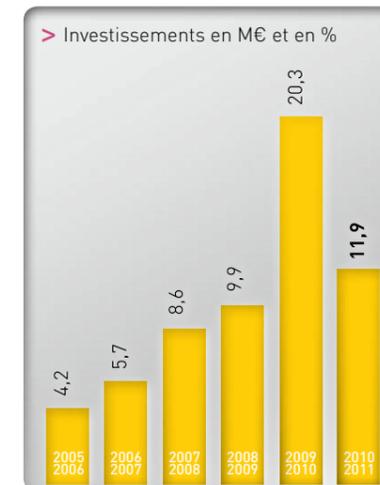
> UN CHIFFRE D'AFFAIRES +12,8 %



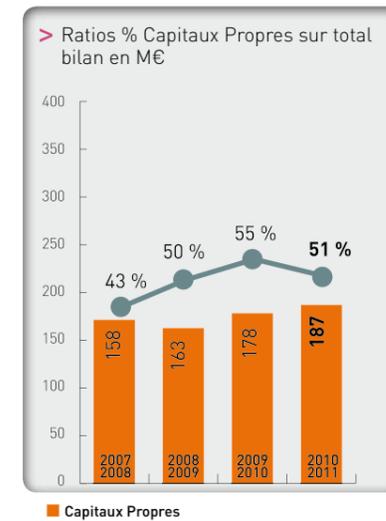
... UNE RENTABILITÉ STABLE



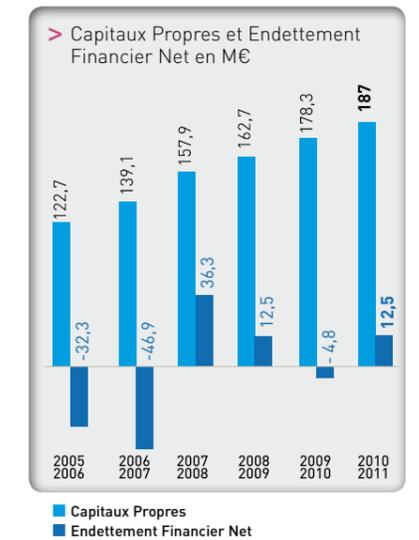
> DES INVESTISSEMENTS POUR PRÉPARER L'AVENIR



> UN BILAN SOLIDE



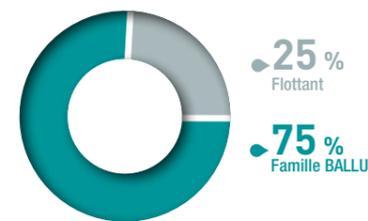
> UN DÉSENDETTEMENT RAPIDE



> CARTE D'IDENTITÉ DU TITRE

- NYSE-Euronext Paris Compartment B
- Indices : CAC Mid&Small, CAC Small
- ISIN/Mnemo/Reuters/Bloomberg : FR0004527638 / EXE / EXEP.PA / EXE:FP
- Clôture de l'exercice : 31 août
- Nombre d'actions : 6 787 900
- Valeur nominale : 2,5 €

> ACTIONNARIAT

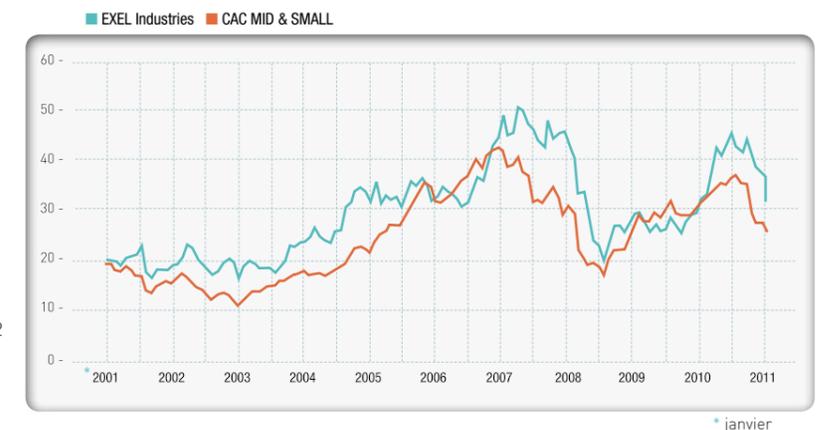


> COUVERTURE ANALYSTE

- Arkéon Finance
- Aurel-BGC
- CM-CIC Securities
- Crédit Agricole Cheuvreux
- Gilbert Dupont
- ID Midcap
- Oddo Securities
- Portzamparc

> EXEL INDUSTRIES EN BOURSE

- Valeur de l'action au 27/12/2011 : **31,30 €**
- Performance du titre sur 1 an : **-19,54 %**
- Capitalisation boursière au 27/12/2011 : **212,4 M€**
- Nombre moyen de titres échangés par jour : **1 234**
- Dividende 2010-2011* : **0,49 €**
- * Dividende proposé au vote de l'AG du 24/01/2012



GROUPE EXEL UN MÉTIER, DEUX VOCATIONS ET TROIS MARCHÉS



LA PULVÉRISATION

PROTECTION DES MATÉRIAUX - PROTECTION DES VÉGÉTAUX

AGRICULTURE

INDUSTRIE

GRAND PUBLIC



LA PULVÉRISATION

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

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

> DEUX VOCATIONS

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

> TROIS MARCHÉS

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

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



Pulvériser la bonne dose au bon endroit et au bon moment



NOTRE STRATÉGIE

> UNE APPROCHE MULTI-MARQUES ET MULTI-RÉSEAUX

Chacune des marques du Groupe correspond à une niche ou à un positionnement marketing spécifique, dont l'originalité a été cultivée pour accroître leur part de marché. Pour cela, nous utilisons toute la diversité des réseaux de distribution. Nombreux, différents, souvent concurrents, ils nous permettent de couvrir plusieurs fois nos marchés avec une pénétration optimale. Cette stratégie multi-marques, multi-réseaux et multi-gammes permet à EXEL Industries de répondre de manière variée à l'ensemble des besoins et des attentes de ses clients.

> UNE ORGANISATION SOUPLE ET RÉACTIVE

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

> UNE STRATÉGIE AMBITIEUSE MAIS PRUDENTE

- **Ambitieuse** : EXEL Industries vise à atteindre les meilleures rentabilités sur chacun de ses marchés.
- **Prudente** : le Groupe est très attentif au respect de ses grands équilibres financiers. Il entretient depuis toujours une politique dynamique de croissance externe, tout en restant très vigilant sur les prix d'acquisition et attentif au retour sur capitaux investis.

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

LA STRATÉGIE D'EXEL INDUSTRIES

- > ACCROÎTRE SA PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL POUR SE RAPPROCHER DE SES CLIENTS.
- > CONFORTER SON LEADERSHIP TECHNOLOGIQUE ET COMMERCIAL SUR L'ENSEMBLE DE SES MARCHÉS.
- > INNOVER ET LANCER RÉGULIÈREMENT DE NOUVEAUX PRODUITS.
- > MAXIMISER SA RENTABILITÉ.

INDUSTRIE

Des marchés variés

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

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

> **KREMLIN** est spécialiste du matériel d'application de produits liquides (peintures, vernis...), avec une large gamme de pompes et de pistolets manuels et automatiques. Sa technologie permet aux clients de réaliser des gains de productivité importants tout en protégeant l'environnement et la santé de l'opérateur.

> **REXSON** est spécialiste du matériel d'application de produits épais pour l'industrie (colles, enduits, isolants, etc.). Ces techniques sont en plein essor, avec des applications toujours plus nombreuses.

> **SAMES** est le n°2 mondial des équipements de pulvérisation électrostatique de peinture liquide 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 la plupart des autres industries.

> **RAM Environnement** est le spécialiste reconnu du dépolluage et de la désodorisation par pulvérisation. Ses solutions s'adressent à toutes les industries malodorantes (centres de déchets, stations d'épuration des eaux) ou émettant des poussières d'origine minérale (extraction de minerais, démolition d'immeubles, etc.) et alimentaires (coopératives agricoles, silos à grain, ports, etc.).



Protéger et embellir
les matériaux



> LA CLIENTÈLE D'EXEL INDUSTRIES COUVRE TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉS :

- **Les transports** : automobile, ferroviaire, construction navale, aéronautique, cycles & motos, camion, bus...
- **L'industrie du métal** : machines outils, éoliennes, transformateurs électriques, engins T. P., machines agricoles, charpentes, mobiliers métalliques, containers maritimes, ustensiles de cuisine...

- **La plasturgie** : emballage, bateaux de plaisance, électroménager, télévisions, ordinateurs, téléphones portables, jouets, cosmétiques, produits de grande consommation...
- **L'industrie du bois** : ameublement, menuiserie, construction, instruments de musique...
- **L'industrie du verre** : bouteilles de parfums, cosmétiques, objets de décoration, vitrage extérieur...
- **L'industrie du cuir** : vêtements, chaussures, maroquinerie, sièges automobile...



ILS NOUS FONT CONFIANCE :

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

7 % du
marché mondial

3^e au rang
mondial

AGRICULTURE

Un Groupe n°1 mondial

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

EXEL Industries détient des marques très réputées : HARDI, EVRARD, ILEMO, BERTHOUD, TECNOMA, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP, 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 assurer la vente et l'après-vente de nos machines. Cette organisation multi-marques et multi-réseaux permet au Groupe d'assurer un maillage très efficace du marché de la pulvérisation dans toutes les zones agricoles les plus importantes du monde (Europe, Amériques, Australie).

Parmi celles-ci, les pays d'Europe de l'Est constituent notamment un relais de croissance important et prometteur à moyen terme, compte tenu de leur potentiel agricole. C'est pourquoi, malgré la crise financière qui a durement touché certains de ces pays, EXEL Industries continue à placer ses pions sur ces nouveaux marchés : constitution de réseaux de distribution performants, formation des acteurs locaux, lancement d'une offre produit adaptée, installation d'une usine en Roumanie et d'une filiale de distribution en Russie afin d'être toujours plus proche de ses nouveaux clients.

Soigner et protéger
les plantes pour mieux
nourrir les hommes



> LES FACTEURS QUI DYNAMISENT LE MARCHÉ AGRICOLE DE LA PULVÉRISATION :

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



DES FACTEURS DE CROISSANCE PUISSANTS :

- > Obligation d'accroître la production agricole dans les années à venir, notamment dans les pays émergents, pour faire face à un besoin estimé à +70% à l'horizon 2050 (source FAO).
- > Besoin d'investir dans de nouveaux pulvérisateurs, pour augmenter les rendements, en diminuant les intrants et répondre aux nouvelles exigences environnementales.

Nos marchés

GRAND PUBLIC

Soigner les plantes
et embellir le jardin

Un marché dynamique

La progression des loisirs et du temps libre provoque un serein retour à la nature. De même, l'augmentation de la durée de vie et le nombre grandissant de seniors accroissent le nombre de jardiniers en activité. De nouvelles tendances voient ainsi le jour. Les modifications des habitudes

de consommation conduisent à un retour des potagers individuels. Le végétal s'intègre désormais volontiers à l'habitat. Les balcons, les terrasses, sont transformés en de véritables espaces de vie et le jardin devient le prolongement de la maison.

C'est pourquoi, le marché des pulvérisateurs à main et à dos connaît une croissance structurelle, alors qu'encore moins de la moitié des utilisateurs est correctement équipée.

Devenir un des acteurs importants du marché du Jardin

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

> UNE OFFRE COMPLÈTE ET INNOVANTE

Performance, sécurité, design et facilité d'utilisation : telles sont les qualités qui caractérisent les pulvérisateurs du Groupe. Les marques, BERTHOUD, TECNOMA, PERAS, LASER, COOPER PEGLER et VERMOREL (complétées par des marques de distributeurs), constituent une gamme longue, variée, innovante,

qui répond à des usages ciblés et suscite la multi-possession (un appareil pour désherber, un pour soigner, etc.). De plus, une multitude d'accessoires adaptables favorise les usages spécialisés et augmente la valeur ajoutée des produits. Enfin, EXEL Industries élargit son offre à "l'apport d'eau" et propose maintenant une gamme complète de pompes de puisage et d'arrosage.

> L'INTERNATIONAL, UN TERRAIN DE CONQUÊTE

L'international est une véritable opportunité. Nos progrès actuels y sont rapides, tant nos gammes sont innovantes et plaisent aux utilisateurs, aussi bien jardiniers que professionnels. Ainsi, cette année, la part de notre chiffre d'affaires réalisé hors de France a progressé de 9 %.



Les contacts

Industrie



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



KREMLIN REXSON
150, av. de Stalingrad
93245 Stains Cedex - France
Tél. : +33 (0)1 49 40 25 25
Fax : +33 (0)1 48 26 07 16
www.kremlin-rexson.com



API Technologies
29, av. Ashton Under Lyne - BP 204
52902 Chaumont Cedex 9 - France
Tél. : +33 (0)3 25 01 19 19
Fax : +33 (0)3 25 01 19 13
www.api-technologies.com



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

Agriculture



BERTHOUD Agricole
1, rue de l'Industrie
69220 Belleville
Tél. : +33 (0)4 74 06 50 50
Fax : +33 (0)4 74 06 50 77
www.berthoud.com



VERMOREL
3, Strada Pompelor - CP 100411
Ploiesti, Jud. Prahova - Roumanie
Tél. : +40 344 104 178
Fax : +40 244 522 152
www.vermorel.eu



CARUELLE NICOLAS
2, rue de l'industrie - BP 2
45550 Saint-Denis de l'Hôtel
Cedex - France
Tél. : +33 (0)2 38 46 31 31
Fax : +33 (0)2 38 46 31 00
www.caruelle-nicolas.com



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



HARDI - EVRARD
49, rue 21 Mai 1940
62990 Beaurainville - France
Tél. : +33 (0)3 21 90 08 00
Fax : +33 (0)3 21 90 08 01
www.hardi-fr.com



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



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



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



TECNOMA Technologies
54, rue Marcel Paul - BP 195
51206 Épernay - France
Tél. : +33 (0)3 26 51 99 99
Fax : +33 (0)3 26 51 83 51
www.tecnoma.com



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



C.M.C (Constructions Mécaniques Champenoises)
1, rue Vincent Ballu
51200 Épernay - France
Tél. : +33 (0)3 26 51 18 88
Fax : +33 (0)3 26 51 83 51
www.cmc51.com

Grand public



EXEL GSA
Z1 Arnas Nord - BP 30424
69653 Villefranche Cedex - France

Tél. : +33 (0)4 74 62 48 48
Fax : +33 (0)4 74 62 37 51
www.exelgsa.fr

Nos atouts



R&D

4 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES

6 % DE L'EFFECTIF

203 BREVETS ACTIFS
DONT 10 NOUVEAUX EN 2010/2011

UN GROUPE INNOVANT

L'innovation, un des piliers de la croissance

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

La Recherche & Développement mobilise d'importantes ressources humaines (6 % de l'effectif) et financières (4 % du Chiffre d'Affaires). Pilier de la culture du Groupe, elle est un des moteurs de notre croissance et de notre réussite. Pour la protéger, nous déposons régulièrement des brevets.

À ce jour, plus de 200 sont actifs dans de nombreux pays.

Cette politique nous permet d'anticiper les évolutions technologiques et de maintenir notre avance, en lançant régulièrement de nouveaux produits innovants.

Étant souvent des précurseurs, il n'est d'ailleurs pas rare qu'un produit élaboré par le Groupe devienne progressivement un standard du métier.

Notre objectif

Générer une plus grande productivité chez nos clients.

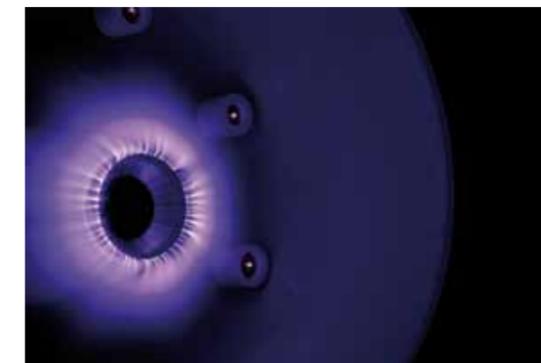
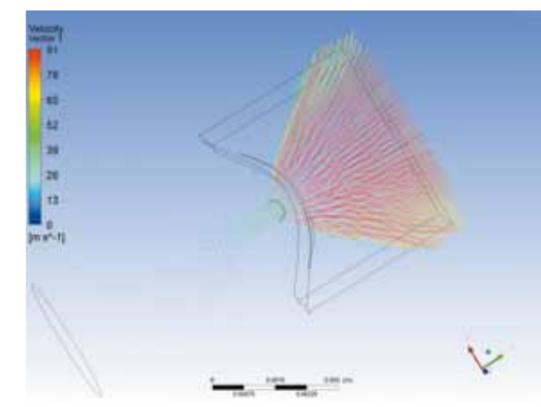
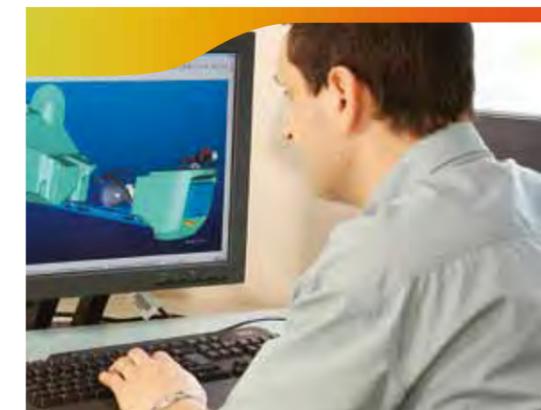
Nos appareils pulvérisent souvent 5, 10, 50, voire 100 fois leur propre valeur en produits consommables (médicaments, engrais, peintures ou vernis...).

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

Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement.

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

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



Des inventions qui ont fait avancer la pulvérisation

Protection des Végétaux

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

Protection des Matériaux

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

Nos atouts

UN GROUPE INTERNATIONAL

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

Un réseau commercial international

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

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

Une dynamique de croissance forte

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

- Dans la Protection des Matériaux, EXEL Industries est déjà fortement implanté en Europe et en Amérique du Nord. Le Groupe élargit donc essentiellement son déploiement international dans les zones dites « émergentes » à fort potentiel industriel, telles que l'Asie, l'Amérique du Sud ou encore l'Europe de l'Est.
- Dans la Protection des Végétaux, le Groupe consolide ses positions dans

les grandes zones agricoles du monde (Europe de l'Ouest et de l'Est, Amérique du Nord, Australie), et vise à accentuer sa présence sur de nouveaux marchés agricoles en devenir (Afrique, Asie, Amérique centrale et du Sud).

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



1. Inde
2. Mexique
3. Chine

Bureaux, espaces de formation des clients, ateliers et laboratoires de la filiale EXEL China à Shanghai.



Des filiales dans **> 23** pays
> 5 continents



AMÉRIQUES

8 sites
Chiffre d'affaires : 57.2 M€

- > Argentine
- > Brésil
- > Canada
- > Mexique
- > Etats-Unis

EUROPE

27 sites
Chiffre d'affaires : 304.8 M€

- > France
- > Danemark
- > Allemagne
- > Italie
- > Norvège
- > Pologne
- > Portugal
- > Roumanie
- > Russie
- > Espagne
- > Suède
- > Suisse
- > UK

ASIE AFRIQUE OCÉANIE

9 sites
Chiffre d'affaires : 68.2 M€

- > Australie
- > Chine
- > Inde
- > Afrique du Sud
- > Singapour

> Aujourd'hui



60 % du chiffre d'affaires est réalisé hors de France

UN GROUPE RESPONSABLE

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

Capitaliser sur les hommes et les femmes qui font notre réussite

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

à chacun et à chacune l'envie d'y travailler et de progresser. Initiative, responsabilisation, développement personnel... telles sont les quelques valeurs qui fondent notre politique de ressources humaines.

Le turnover est ainsi très faible dans nos entreprises et l'ancienneté moyenne de nos collaborateurs s'établit à 14 années.

Notre organisation en fédération d'entreprises à taille humaine s'y prête particulièrement bien, donnant

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

Respectueux de ses collaborateurs, car la sécurité au travail et la formation sont des priorités.

De même, nous encourageons les prises d'initiatives et responsabilisons nos équipes, pour susciter motivation et permettre l'enrichissement professionnel du plus grand nombre.

Respectueux du monde qui l'entoure, car nous ne pratiquons aucune discrimination et proposons régulièrement des emplois aux travailleurs handicapés. Par ailleurs, en nouant des relations étroites avec des partenaires extérieurs, nous œuvrons à l'insertion des jeunes et à la réinsertion de personnes en difficulté dans le monde du travail. Plusieurs actions sont ainsi menées en ce sens.



Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement

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

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



LE PLAN écophyto2018

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

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

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

Précijet de TECNOMA :

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



Easyflo de BERTHOUD :

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



IRIS de HARDI :

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

