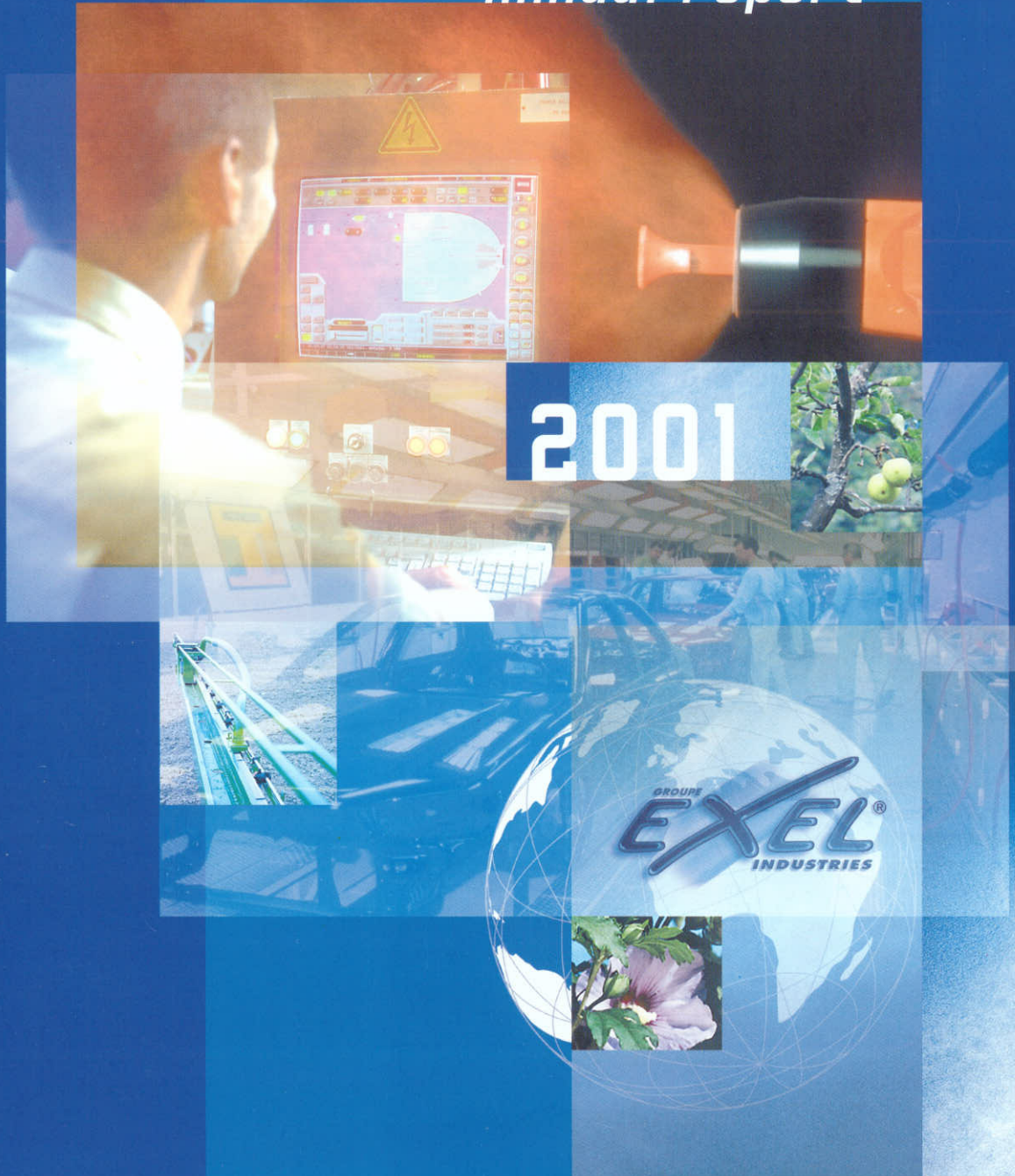


# EXEL Industries

## Rapport annuel

### *Annual report*



2001

GROUPE  
**EXEL**<sup>®</sup>  
INDUSTRIES



# Groupe EXEL Industries



## Summary

# Sommaire

**Groupe EXEL Industries** p. 2  
*EXEL Industries Group*

**Message du Président** p. 3  
*Message from the Chairman*

**Les membres du Comité Stratégique** p. 4  
*The Members of the Management Committee*

**Stratégie, évolution des marchés et perspectives d'avenir** p. 4  
*Strategy, market developments and future prospects*

**Développement international** p. 5  
*International expansion*

**Recherche et Développement** p. 5  
*Research and Development*

**Chiffres clés** p. 6  
*Financial highlights*

**EXEL Industries en bourse** p. 7  
*EXEL Industries on the stock market*

**Un métier : la pulvérisation** p. 8  
*The spraying equipment business*

**Une organisation multi-marques et multi-réseaux** p. 8  
*A multi-brand, multi-channel organization*

**Un matériel hi-tech et performant** p. 9  
*High performance, high-tech equipment*

**Des marchés porteurs** p. 9  
*Buoyant markets*

**Industrie** p. 10  
*Industry*

**Agriculture** p. 12  
*Farming*

**Le marché grand public** p. 14  
*Consumers*

**Historique** p. 15  
*History*

Message from the Chairman

# Message du Président



**Patrick Ballu**

Président-Directeur Général  
Chairman & Managing Director

## Cher(e) Actionnaire,

EXEL Industries vient de vivre une année tout à fait exceptionnelle. Grâce à la dynamique de notre pôle Protection des Matériaux, nous sommes globalement en croissance et cela malgré la baisse temporaire de notre marché d'origine, la Protection des Végétaux, touché par l'ESB et la fièvre aphteuse.

Par ailleurs, dans le même temps, quatre opportunités de croissance externe, qui mûrissaient depuis plusieurs années, ont été conclues presque simultanément.

Tout d'abord, trois sociétés sont venues élargir notre pôle protection des matériaux : REXSON (matériel d'application de produits épais), SAMES France et SAMES USA (matériel d'application électrostatique de peinture liquide ou en poudre). Elles nous permettent désormais d'être un opérateur majeur et complet, capable d'offrir à nos clients, constructeurs automobiles ou industriels de tous secteurs, le matériel d'application de peinture, vernis, colle, enduit... le plus adapté à leurs besoins.

Enfin, la Société MATROT vient renforcer notre pôle Protection des Végétaux, dans le domaine des automoteurs agricoles haut de gamme, où nous doublons ainsi notre part de marché.

Ces nouvelles entreprises représentent un potentiel de chiffre d'affaires additionnel d'environ 100 millions d'euros.

REXSON et SAMES USA sont deux entreprises profitables. Cependant, MATROT et SAMES France ont besoin d'être réorganisées en profondeur pour redevenir dynamiques et performantes.

Ces dernières, en 2001/2002, vont peser sur notre résultat et nous demander beaucoup d'efforts. Mais c'est notre histoire. C'est ainsi que nous avons construit notre Groupe, EXEL Industries, depuis 15 ans, en créant régulièrement de la valeur, par croissance externe, puis interne, et de nouveau externe. Nous l'avons réussi sans endettement, sans dilution, grâce à la motivation de toutes nos équipes.

Fort de ces importantes évolutions, c'est avec enthousiasme que nous abordons cette nouvelle étape du développement du groupe EXEL Industries, porteur de perspectives prometteuses.

*Patrick Ballu*

## Dear Shareholder,

EXEL Industries has just completed an exceptional year. Thanks to the vitality of our Materials Protection division, we enjoyed overall growth for the year despite a temporary dip in our original Plant Protection business, which was hit by the BSE and foot and mouth disease outbreaks. In addition, we completed, almost simultaneously, four acquisitions in 2001 that had been in gestation for several years.

Three of the companies we acquired extend the reach of our Materials Protection division – REXSON, which makes spraying equipment for thick products, and SAMES France and SAMES USA, which make electrostatic spraying equipment for liquid and powdered paints. These acquisitions have made our company a major player in the business with a full range of products. We are now in a position to supply our customers in the car-making and other manufacturing industries with spraying equipment for the application of paint, varnish, glue, coatings, etc. that is best suited to their needs.

The fourth acquisition, MATROT, strengthens our Plant Protection division by doubling our market share in high-end self-propelled agricultural machinery.

These new companies have the potential to generate 100 million euros in additional annual sales.

REXSON and SAMES USA are both profitable companies. MATROT and SAMES France, on the other hand, require radical restructuring in order to return them to their former levels of growth and earnings.

These last two companies will weigh on our earnings in 2001/2002 and will require a considerable effort on our part. That, however, is really our history in a nutshell, summing up how we have built up our company, EXEL Industries, over the past 15 years by steadily creating value, first through acquisitions, then by organic growth and again through acquisitions. The motivation of our staff has made this success possible without taking on debt and without diluting our earnings.

Strengthened by these significant changes to our company, we are enthusiastic about tackling this new phase in our development, which promises a buoyant future for EXEL Industries.



The Members of the Management Comitee

# Les membres du Comité Stratégique



1 - Patrick Ballu,  
PDG EXEL Industries

2 - Marie-Pierre du Cray-Sirieix,  
Directrice juridique Groupe

3 - Jacques Piédoue,  
DG RAM Environnement

4 - Georges Cornaton,  
DG Berthoud

5 - Vincent Passot,  
Contrôleur gestion Groupe

6 - Daniel Tragus,  
DG Kremlin

7 - René Marchèse,  
PDG Tecnomat Technologies

8 - Bertrand Pignolet,  
DG Caruelle-Nicolas

9 - Philippe Viéville,  
Administrateur EXEL Industries

10 - Daniel Lami,  
DG EXEL Gsa

11 - Yves de Tonquédec,  
DG SAMES Technologies

12 - Gueric Ballu,  
Directeur Stratégie et  
Développement EXEL Industries  
DG MATROT France

13 - Roland Bizolier,  
DG REXSON Procédés

Strategy, market developments  
and future prospects

## Stratégie, évolution des marchés et perspectives d'avenir

### Axes stratégiques de développement

- Développement des activités internationales
- Accélération de notre politique de leadership sur chacun de nos marchés
- Dynamisation de la Recherche & Développement
- Amélioration de la rentabilité

Le développement des activités du Groupe en France et à l'étranger s'opère par développement interne et par croissance externe. En 2001, trois nouvelles entreprises ont rejoint EXEL Industries :

- REXSON Procédés, spécialiste du

matériel d'application de peintures et de produits épais pour l'industrie,

- SAMES Technologies, N°2 mondial de la pulvérisation électrostatique pour l'industrie,
- MATROT France, société leader dans la fabrication d'automoteurs pour l'agriculture.

### Un potentiel de développement renforcé

La forte dynamique de croissance externe d'EXEL Industries permet au Groupe de renforcer sa présence sur tous ses marchés et offre un potentiel de synergies et de développement important en France et dans le reste du monde.

### Major areas of strategic development

- International expansion
- Accelerated development of leadership positions in each of our markets
- Dynamic Research & Development
- Improved margins

The growth of EXEL Industries in France and abroad has relied on a combination of acquisitions and organic growth. In 2001, three companies became part of EXEL Industries:

- REXSON Procédés, a specialist in industrial spraying equipment for paints and thick products;
- SAMES Technologies, ranked second in the world in electrostatic spraying for industrial uses;
- MATROT France, a leader in the manufacture of self-propelled agricultural machinery.

### Enhanced growth potential

EXEL Industries' dynamic acquisitions policy has enabled the company to strengthen its presence on all of its markets and provides significant potential for synergies and growth in France and around the world.



# Développement international

## Une dynamique de croissance internationale

L'activité internationale représente aujourd'hui 34 % du Chiffre d'Affaires. Elle augmente régulièrement d'année en année. Nos zones d'export les plus importantes sont constituées des pays occidentaux les plus développés.

## Un réseau commercial international

Le déploiement international d'EXEL Industries lui permet de conquérir de nouveaux marchés. Dans les pays à fort potentiel (Europe de l'Est, Amérique du Sud, Asie), EXEL Industries implante progressivement ses propres filiales de distribution. EXEL Industries est déjà présent dans 16 pays et près de 17 % de l'effectif total du groupe travaillent à l'étranger.

## Dynamic international growth

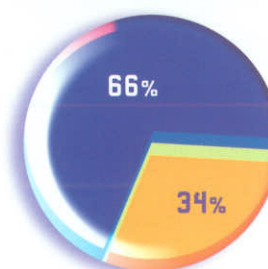
*International business currently accounts for 34% of sales, and is increasing steadily from year to year. Most of our exports go to the most developed western countries.*

## International sales network

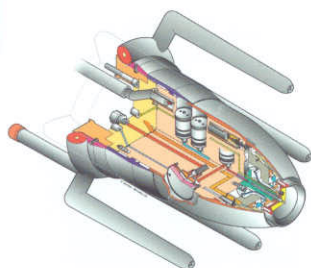
*By moving beyond our borders, EXEL Industries is in a position to conquer new markets. In countries with high growth potential (in eastern Europe, South America and Asia), we are gradually setting up our own distribution subsidiaries. We are already present in 16 countries and nearly 17% of our staff work outside France.*



Sales breakdown pie chart  
Répartition du Chiffre d'Affaires

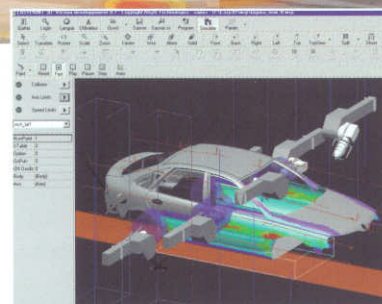


■ France : 138,20 M€  
■ Reste du monde : 71,7 M€



Près de 6% des effectifs et 5% du chiffre d'affaires d'EXEL Industries sont consacrés à la R & D.

*The company has assigned nearly 6% of its staff to research and development, which has a budget representing 5% of sales.*



## Research and Development

# Recherche et Développement

## Une culture de l'innovation

La Recherche & Développement est un des moteurs de notre croissance et de notre réussite. Nos équipements de haute précision nécessitent la maîtrise de nombreuses technologies de pointe et un grand savoir-faire. Pour le protéger, EXEL Industries dépose régulièrement des brevets (plus de 180 sont actifs), dans de nombreux pays. Cette politique nous permet d'anticiper les évolutions technologiques et de maintenir notre avance. Etant souvent des précurseurs,

il n'est pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes devienne progressivement un standard du métier.

## Innovative research culture

**Research & Development is one the drivers of our successful growth.**

*Our high-precision equipment requires the application of skills in cutting-edge technologies and advanced know-how. To protect our intellectual property, EXEL Industries regularly files patents in many*

*countries. We currently have 180 active patents, and this patenting policy enables us to anticipate technological changes and maintain our lead. Since the products we develop are frequently ahead of their time, it is not unusual for them to become industry standards.*

# Financial highlights

# Chiffres clés



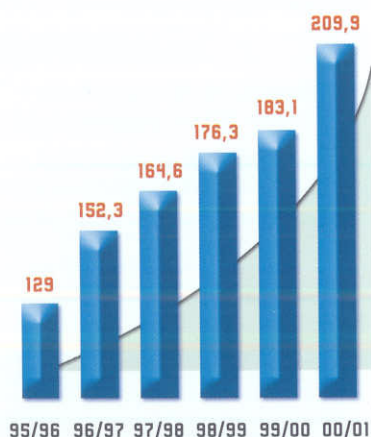
## L'année a été marquée par une forte hausse du Chiffre d'Affaires (+14,5%).

L'activité protection des matériaux a été la plus dynamique (+50%). L'activité export a été soutenue et progresse de 34%. Cependant, du fait de la crise sanitaire dans l'agriculture, le résultat d'exploitation s'inscrit en baisse à 9,4% du Chiffre d'Affaires. Les nombreuses opérations de croissance externe, réalisées en 2001, permettront à EXEL Industries d'accélérer son développement puis, une fois passée la période de consolidation des nouvelles acquisitions qui pèseront temporairement sur les résultats, de retrouver un trend de croissance régulier du Bénéfice Par Action.

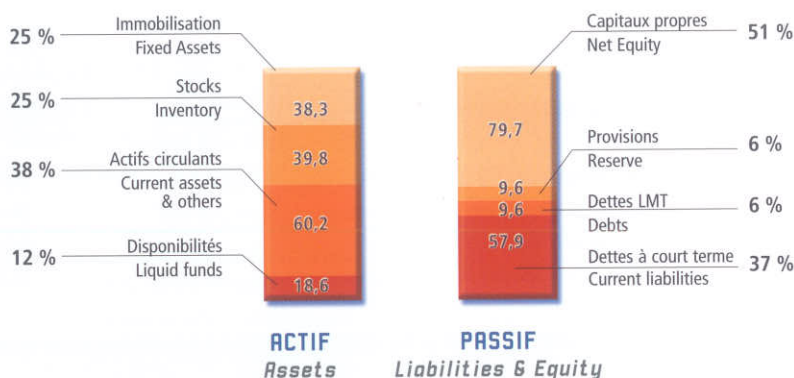
## The year saw strong growth in sales, which rose 14.5% year on year,

with the Materials Protection business leading the way with a gain of 50%. Export sales were strong, posting an increase of 34%. Nonetheless, the health crisis in the agricultural industry led to an operating margin of 9.4% that was lower than the previous year. EXEL Industries' numerous acquisitions in 2001 will accelerate the company's growth. Although these new businesses will initially weigh on earnings, once they have been fully integrated, earnings per share (EPS) will resume their steady increase.

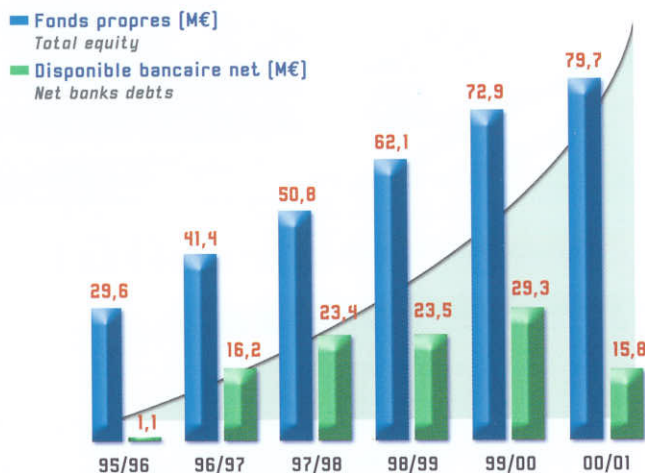
## Consolidated Turnover Chiffre d'Affaires consolidé [M€]



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



## Total equity and net bank debts or liquidities Fonds propres et disponible bancaire net



## En millions d'Euros In millions of Euros

	98/99	99/00	00/01
• CHIFFRE D'AFFAIRES / Sales	176,3	183,2	209,9
• C.A. EXPORT / Sales abroad	48,2	55,2	71,7
• RÉSULTAT D'EXPLOITATION / Operating Income	22,4	24,3	19,8
• RÉSULTAT COURANT / Income before tax	22,3	24,4	19,7
• CASH FLOW	17,3	17,0	13,1
• FONDS PROPRES GROUPE / Total equity	62,1	72,9	79,7
• DISPONIBLE BANCAIRE NET / Net Liquidities	23,5	29,3	15,8
• EFFECTIFS / Manpower	1080	1104	1541



# EXEL Industries on the stock market

## EXEL Industries en bourse

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

Offert à 35,8 €, le titre a rapidement atteint 55,5 € fin 1997, puis 61,1 € fin 1998. Sur les 18 derniers mois, le cours a varié entre 30 et 64 €.

Fin 2001, le cours atteignait 38 € en léger recul sur l'année, dans un marché globalement en très net recul.

**EXEL Industries was first listed on the Paris Stock Exchange's Second Market on 20 June 1997.**

The IPO price was €35.8 and, by the end of 1997, the share price had quickly reached €55.5, before climbing to €61.1 by the end of 1998. For the past 18 months, the price has fluctuated between €30 and €64, and closed at €38 at the end of 2001, down slightly for the year, which saw a sharp decline overall in equities.

### Informations on the share Informations sur le titre

#### Place de cotation / Indice de référence

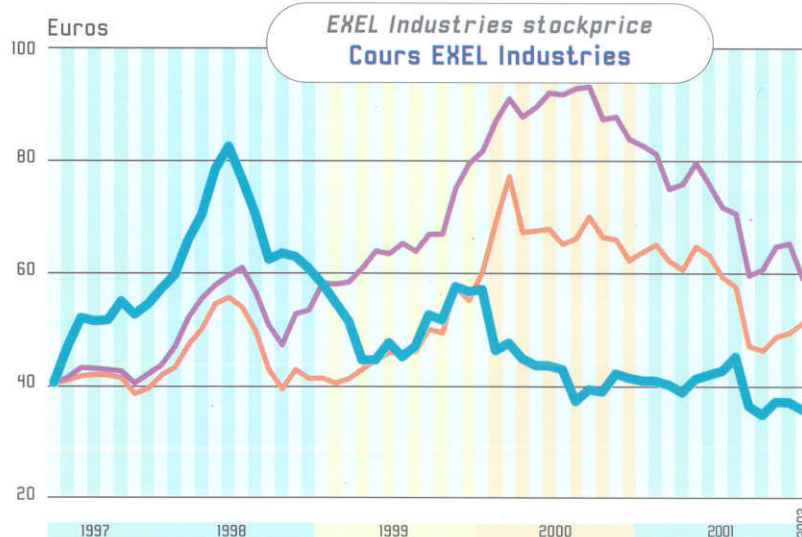
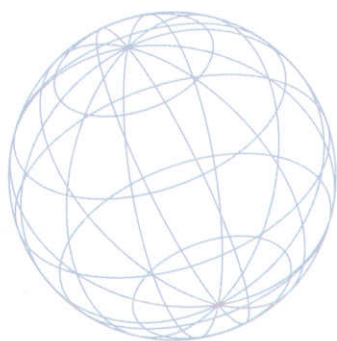
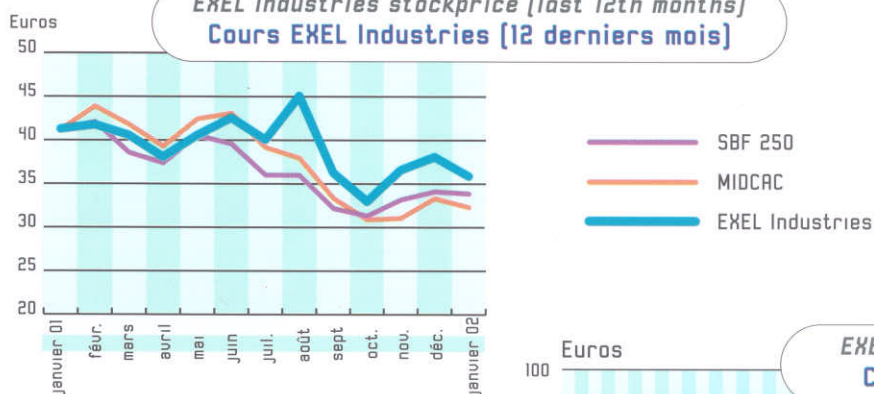
Place of listing / reference index

Paris Second Marché / M-prime  
Indice SBF 250  
Code Sicovam : 3568

#### Vie du titre

##### Share evolution

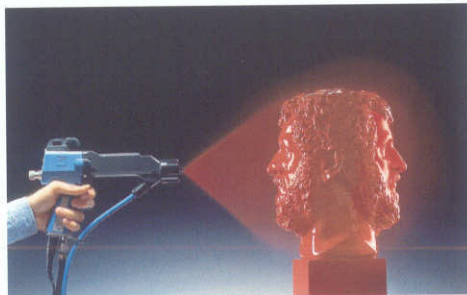
- **Capitalisation boursière au 24/01/2002**  
Market Capitalization  
**130,7 M€**
- **Nombre de titres inscrits**  
Number of shares listed  
**3 393 950**
- **Nombre de titres échangés en 2001**  
Number of shares traded in 2001  
**260 317 soit 10,62 M€**
- **Dividende global versé par action pour l'exercice 2000/2001**  
Dividend paid in 2000/2001  
**1,65 €**
- **Moyenne de capitaux échangés**  
Average daily volume  
**1 300 titres / jour**
- **Flottant - Float : 25% du capital**





The spraying equipment business

# Un métier : la pulvérisation



## Notre métier

Concevoir, fabriquer et commercialiser des pulvérisateurs de précision, fiables et performants, en utilisant les technologies les plus avancées.

La pulvérisation nécessite la maîtrise de nombreux savoir-faire pour transformer un liquide en fines gouttelettes, bien calibrées, et les projeter avec précision, uniquement sur la cible.

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

## Notre objectif

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

bon moment, dans le plus grand respect de leur santé. Pour eux, nous recherchons aussi le rendement optimum et les gains de productivité, tout en veillant soigneusement à respecter l'environnement.

## Notre vocation

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

## Our business

Our business consists in designing, manufacturing and marketing reliable, high-performance precision spraying equipment that implements advanced technology.

Developing spraying equipment capable of transforming a liquid into fine, well-calibrated droplets that can then be projected accurately onto the target surface requires the skillful application of substantial know-how. We employ all possible techniques – pressurized liquids, compressed air, centrifugal force, fan systems and electrostatic charges.

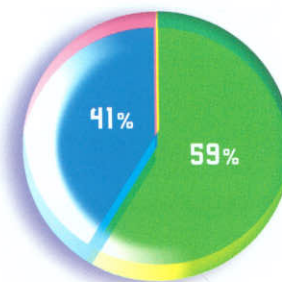
## Our goal

Our goal is to enable users of our equipment to spray the required amount precisely where and when they wish, without exposing them to health hazards. We constantly strive to help our customers achieve maximum yields and productivity gains, while taking great care to protect the environment.

## Our vocation

The vocation of our materials protection division is to brighten otherwise dull physical objects and conserve the environment. Our plant protection division works to protect crops in order to improve human nutrition, and strives to care for houseplants and vegetable and flower gardens.

Sales breakdown pie chart  
Répartition du Chiffre d'Affaires



■ Matériaux / Equipment : 85,1M€  
■ Végétaux / Plants : 124,8 M€

A multi-brand, multi-channel organization

# Une organisation multi-marques et multi-réseaux

EXEL Industries propose la plus large gamme de prix et de produits et utilise

la diversité des réseaux de distribution pour mieux couvrir et répondre à l'ensemble du marché. Chacune des marques du Groupe correspond à une niche ou à un positionnement marketing spécifique.

Leur philosophie, leur notoriété et leur origi-

nalité ont été cultivées, pour accroître leur part de marché et leur pénétration géographique.

EXEL Industries has the widest range of products and prices on the market and uses many different distribution channels to cover the entire market. Each of our

brands is aimed at a particular market niche or segment.

Brand philosophy, originality and recognition have all been developed with the goal of increasing each brand's market share and geographical penetration.





*High performance, high-tech equipment*

## Un matériel hi-tech et performant

### Générer une plus grande productivité chez nos clients

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

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



### EXEL Industries est présent sur trois marchés

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

### Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement,

voilà qui accélère le renouvellement de nos matériels. Aujourd'hui, nous veillons de plus en plus à la protection de l'opérateur (suppression des risques de blessure ou de contamination) et à la préservation de l'environnement (élimination des déchets, pertes, résidus, pollution ou désagrément de voisinage).

Ces deux objectifs font partie intégrante de tous nos cahiers des charges, dès la création d'une nouvelle machine.

Cela devient non seulement un argument commercial, mais aussi une ardente obligation de citoyen.

Les solutions positives que nous apportons, provoquent le renouvellement plus rapide du matériel.

### Buoyant markets

## Des marchés porteurs

Cette présence sur 3 marchés différents permet de compenser les variations conjoncturelles et de multiplier les opportunités de croissance.

### EXEL Industries has a presence in three markets

- **The agricultural markets**, with arable crops, orchards, vineyards, etc.
- **The industrial markets**: all businesses have a greater or lesser interest in the spraying of paints or varnishes, glues or coatings.
- **The consumer market**: garden and sprayers are sold by traditional businesses and supermarkets.

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

### Increasing customers' productivity

*Our spraying equipment often uses consumables (plant-care products, fertilizers, paint, varnish, etc.) worth 5, 10, 50 or even 100 times the cost of the equipment itself. Customers use our products primarily to generate productivity gains in terms of application time, reduced waste of consumables, increased production and higher margins, since each application either avoids losses in yields or generates measurable gains in margins.*

### Protecting users and preserving the environment

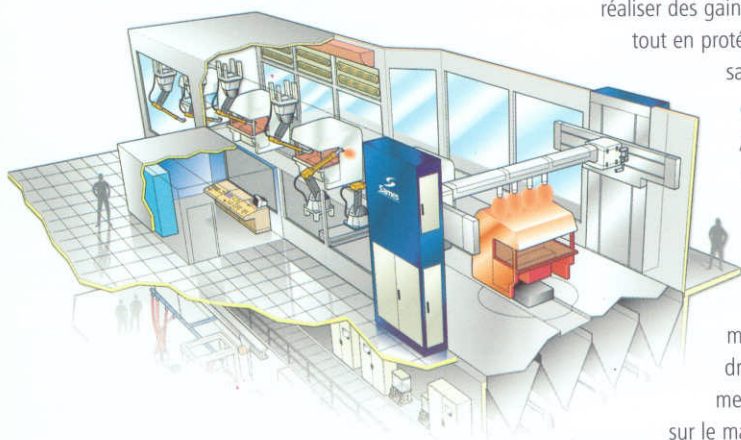
*are factors that lead to the more frequent replacement of our equipment. We must take increasing care, both to protect the operator from injury and contamination and to preserve the environment by eliminating waste, losses, residues, pollution and causes of local nuisance. These two objectives are written into the specifications for each new machine that we design. In addition to providing us with a good sales argument, we consider that these goals are one of the duties of a good corporate citizen, and our positive solutions lead to earlier equipment replacement.*





# Industry Industrie

## Protéger et embellir les matériaux



### Des marchés porteurs

Leader sur le marché français avec 40 % de pénétration, EXEL Industries détient près de 9 % du marché mondial, ce qui le place au 3<sup>e</sup> rang mondial.

**Nos quatre entreprises ont des gammes de produits très complémentaires :**

- **KREMLIN** est spécialiste du matériel d'application de peinture liquide, 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.

- **EUROTEC**, basée en Angleterre, est spécialisée dans la fabrication de pulvérisateurs électrostatiques pour peintures en poudre. EUROTEC commercialise essentiellement des ensembles de poudrage manuels et des équipements automatiques simples sur le marché britannique.

- **REXSON Procédés** est spécialisée dans le matériel d'application de produits épais pour l'industrie (colles, enduits, isolants, etc.), technique en pleine essor dans l'industrie.

- **SAMES Technologies** 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 possède 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 l'industrie en général, par exemple :

- **L'ameublement** : mobilier de style, cuisine, menuiserie...

- **La métallerie** : machines T. P., outils, carrosserie...
- **La plasturgie** : yachts, hi-fi, vidéo, PC, téléphones...
- **Les transports** : TGV, avion, camion, automobile...

**La plupart des sociétés les plus prestigieuses nous font confiance :**

**EADS, IKEA, Mercedes, Caterpillar, Eurocopter, PSA, Renault, GM, Ford, Bénéteau, Valeo, Louis Vuitton, Bang&Olufsen, Alstom, Fiat, Scania, Snecma, etc.**



Effet RAM sur les poussières / RAM effect on dust

### Préserver l'environnement

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

Notre filiale RAM- Environnement est le spécialiste de l'élimination des poussières par brumisation selon sa propre technologie de "Réduction de l'Action Moléculaire."

Les utilisations de cette technique sont nombreuses : point de chargement et de déchargement de matériaux pulvérulents, manutention de stockage ou de déstockage, tout cela dans des lieux aussi variés que des mines, des carrières, des ports, etc.

**L'élimination des poussières a pour but de :**

- préserver la santé des opérateurs,
- accroître la durée de vie des machines,
- épargner le voisinage,
- protéger l'environnement.





### Silo-Ram

EXEL Industries a déposé les brevets d'une nouvelle technologie, SILO-RAM, destinée à éliminer la génération de poussières explosives dans les silos de stockage des céréales. En 1997, l'explosion du silo de Blaye, près de Bordeaux, qui a fait de nombreuses victimes, a entraîné un durcissement des normes environnementales et de sécurité. Ce qui crée de nouveaux marchés.



### Silo-Ram

EXEL Industries has applied for patents for its new technology, SILO-RAM, designed to prevent the formation of explosive dust in grain elevators. In 1997, the explosion of an elevator in Blaye, near Bordeaux, injured several people, prompting a tightening of environmental standards, which has created new market opportunities.

## Protecting materials and improving their appearance

### Buoyant markets

EXEL Industries is the French market leader with a share of 40%, and has global market share of nearly 9%, placing it third in the world rankings.

### Our four subsidiaries have highly complementary product ranges:

- **KREMLIN**, a specialist in equipment for applying liquid paint, supplies a broad range of manual and automatic spray guns and pumps. Customers enjoy significant gains in productivity while protecting both the environment and the operator's health, thanks to Kremlin's use of state-of-the-art technologies.
- **EUROTEC**, based in the UK, specializes in the manufacture of electrostatic powdered paint sprayers. It mainly sells manual powdering units and simple automatic equipment in the UK.
- **REXSON Procédés** specializes in equipment for the industrial application of thick substances such as glues, coatings and insulating materials, a field that is developing rapidly in industry.
- **SAMES Technologies** is ranked second in the world for electrostatic spraying equipment for liquid and powdered paint. The highly innovative company was one

of the first to develop electrostatic spraying techniques. Its equipment and systems are used in industry and by car manufacturers, for example:

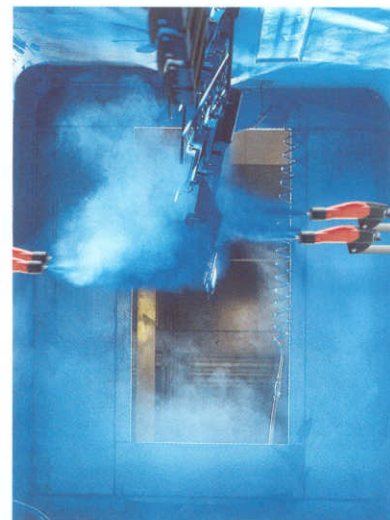
- **Home furnishings:** period furniture, kitchen cabinets, joinery, etc.
- **Metalworking:** heavy construction equipment, tools, bodywork, etc.
- **Plastics:** yachts, hi-fi, video, PCs, telephones, etc.
- **Transportation:** trains (the French TGV), aircraft, trucks, cars, etc.

### We count many prestigious companies among our clients:

EADS, IKEA, Mercedes, Caterpillar, Eurocopter, PSA, Renault, GM, Ford, Bénéteau, Valeo, Louis Vuitton, Bang&Olufsen, Alstom, Fiat, Scania, Snecma, etc.

### Preserving the environment

**Dust removal in mines, quarries, ports and grain elevators.**  
Our subsidiary RAM-Environnement is specialized in removing dust by spraying with equipment employing the company's proprietary "Molecular Action Reduction" technology. There are numerous uses for this tech-



nique, for example, in loading and unloading powdery materials and in handling them as they are moved in and out of storage. Applications are found in mines, quarries, ports, etc.

### Effective dust removal:

- protects the health of operators,
- increases the useful life of machinery,
- spares the immediate neighborhood,
- protects the environment.





# Farming Agriculture

Soigner et protéger les plantes pour  
mieux nourrir les hommes

## 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 dispose de marques très réputées :** BERTHOUD, TECNOMA, CARUELLE NICOLAS, MATROT, SEGUIP et THOMAS. 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 pulvérisateur, un outil de productivité

Le pulvérisateur est l'outil de productivité par excellence. Il sert 8 mois sur 12 pour réaliser 4 à 20 traitements dans chaque parcelle cultivée. Engrais, insecticide, fongicide, herbicide, régulateur de croissance, tels sont les médicaments qu'il faut apporter aux plantes, au bon moment et avec précision, pour améliorer leur rendement et assurer leurs qualités.

## Une organisation industrielle flexible

Nos usines sont organisées pour répondre rapidement à la demande qui varie au cours

de l'année (saisonnalité). Flexibilité et croissance rapide d'un mois sur l'autre : tels sont nos atouts. Les agriculteurs ont des besoins variés et évolutifs, auxquels nous sommes très attentifs. C'est pourquoi, chaque pulvérisateur est assemblé à la commande, avec toutes les options du client, et testé en usine pour être prêt à servir aussitôt en culture. C'est aussi un gage de qualité.



## Les facteurs qui dynamisent le marché agricole

- **Les exploitations s'agrandissent** et ont besoin de pulvérisateurs plus grands, plus sophistiqués et plus performants.
- **Les contrôles techniques volontaires** (en France) ou obligatoires (à l'étranger) et les nouvelles normes ou directives européennes de sécurité, accélèrent la modernisation du parc.
- Le **"French paradox"** fait réinvestir dans les vignobles d'appellation.
- **Les pays de l'Est** vont avoir besoin de moderniser, de mécaniser toutes leurs exploitations agricoles.
- **La stagnation des surfaces agricoles** utilisables impose de réaliser des gains de rendement et de productivité, pour faire face à l'accroissement continu de la population mondiale.





**EXEL Industries est le N°1 mondial de la protection des végétaux.**  
*EXEL Industries is the n°1 world-wide for plant protection.*



## **Pulvérisation Verte, l'agriculture raisonnée**

**EXEL Industries, entreprise citoyenne et responsable, prépare déjà les pulvérisateurs de demain.** Ils seront plus performants, plus précis, plus élaborés et permettront la traçabilité (GPS) dans le cadre d'une agriculture raisonnée, de précision, respectueuse de notre environnement et de la qualité de nos aliments.

### **Environmentally friendly crop spraying**

**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 performances and accuracy, and will support GPS tracking in a move toward well-planned, precision farming that respects the environment and the quality of the food we eat.

# Caring for and protecting crops to improve human nutrition



## **Number 1 in the world**

Our company has the largest available range of spraying equipment for large-scale crops, vineyards, fruit trees and tropical crops.

EXEL Industries has a great brand portfolio, including: BERTHOUD, TECNOMA, CARUELLE NICOLAS, MATROT, SEGUIP and THOMAS, which either compete with each other or confine themselves to a particular market niche. Each brand is marketed via an independent network of approved dealers that receive in-depth training in order to sell our machines more effectively and provide outstanding

after-sales service. This multi-brand structure enables us to cover the market thoroughly and efficiently.

### **The sprayer - a productivity tool**

Spraying equipment is a productivity tool par excellence. It is used eight months per year to apply between four and twenty treatments on each cultivated plot. To improve yields and ensure quality, plants must be provided with the correct amount of fertilizers, insecticides, fungicides, herbicides and growth regulators at exactly the right time.

### **Flexible manufacturing organization**

Our factories are organized so that they can meet demand that fluctuates from season to season. Flexibility and the rapid ramp-up from one month to the next are the manufacturing strengths to which we give great importance. We are fully aware that farmers' requirements are varied and subject to change. Our flexible organization means we can assemble each piece of spraying equipment on demand to include all of the options ordered by the customer. Each machine is then factory tested to guarantee consistent quality and ensure that the equipment is ready for use on delivery.

### **Several factors are driving the agricultural market**

- **Farms are becoming larger** and need sprayers that are bigger, more sophisticated and more efficient.
- **Technical inspections**, which are voluntary (in France) or obligatory (abroad), and the new European standards or directives on safety accelerate the modernization of equipment.
- **The "French paradox"** has led to investment in "Appellation Contrôlée" vineyards.
- **Eastern Europe** will need to modernize and mechanize all their farms.
- **The stagnation of usable farming land** means that gains must come from additional yields and greater productivity, to meet the continued growth in the world population.





Consumers

# Le marché grand public

## Soigner les plantes et embellir le jardin



### La croissance du temps libre dynamise le jardin

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

La progression des loisirs et du temps libre provoque un saine retour à la nature. Le végétal est aujourd'hui totalement intégré à l'habitat. Les balcons, terrasses, sont transformés en de véritables espaces de vie et le jardin devient le prolongement de la maison. C'est pourquoi, le marché des pulvérisateurs à main et à dos connaît une croissance structurelle. Moins du tiers des utilisateurs est correctement équipé. Avec une part de marché en France supérieure à 60 %

(source Nielsen) et une présence au travers de tous les canaux de distributions, EXEL Industries est bien positionné pour bénéficier de cette croissance.

### Devenir un des acteurs important du marché Jardin

#### • Une offre complète et innovante

Nos marques, BERTHOUD, TECNOMA, PERRAS et RCM (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.). EXEL Industries élargit régulièrement son offre dans ce qui concerne "l'apport d'eau" et propose maintenant une gamme de pompes, de puisage et d'arrosage, et une gamme de raccords et dispositifs 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.



## Caring for plants and making gardens beautiful

### Gardening flourishes as leisure time increases

The French gardening market is estimated to be worth nearly €5 billion.

More free time is leading to a healthy return to nature. Plants are now an integral part of the home, and balconies and terraces have been transformed into living spaces, with the garden becoming an extension of the house.

This has led to structural growth in the market for hand and backpack sprayers, and less than one third of users have suitable equipment. Nielsen estimates that EXEL Industries currently has market share

in France of more than 60%. Established in all distribution channels, EXEL Industries is in a good position to benefit from the market's structural growth.

### Becoming a major player in the Gardening market

#### • A comprehensive and innovative product range

Our BERTHOUD, TECNOMA, PERRAS and RCM product lines (rounded out by distributor brands) make up an extensive, varied, attractive and innovative product range that meets targeted needs and encourages users to purchase several

products – e.g. one for weeding, one for plant care, etc.

EXEL Industries regularly broadens its range of "watering" products and now offers a full range of pumps for drawing water and for watering, and a range of watering connectors and attachments.

#### • Targeting the rest of Europe

We have our sights firmly set on the rest of Europe, where our presence is still small, and have been making rapid progress thanks to the warm reception our innovative products have received from users.



# History

1952 - 2001

# Historique

## 1952

Création de **TECNOMA** par Vincent BALLU, l'inventeur du tracteur enjambeur vigneron.

## 1959

Premier pulvérisateur agricole en résine de synthèse.

## 1966

Rachat de **VERMOREL** (ex. n°1 et leader historique).

## 1980

Disparition du fondateur, arrivé de son fils Patrick BALLU.

## 1987

Création du Groupe EXEL Industries par Patrick BALLU.

Intégration de **BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP et THOMAS.**

EXEL Industries devient n°1 mondial de la protection des végétaux.

## 1990

Reprise de **LOISEAU** et de **PRECICULTURE.**

## 1996

Rachat du Groupe **KREMLIN**, leader dans la protection des matériaux (pistolets de peinture...).

## 1997

10<sup>ème</sup> anniversaire du Groupe EXEL Industries. Introduction au **second marché de la Bourse de Paris**, intégration dans l'indice SBF 250.

## 1998

Franchissement du seuil du milliard de Francs de Chiffre d'Affaires.

## 1999

Acquisition d'**EUROTEC** (UK), spécialiste de l'application de peinture en poudre.

## 2000

Ouverture de la nouvelle usine de **PRECICULTURE.** Acquisition des sociétés **AGIS** et **FISCHER** (Suisse) pour le pôle protection des végétaux, et de **REXSON Procédés**, pour le pôle protection des matériaux. EXEL Industries devient n°3 mondial de la protection des matériaux.

## 2001

Acquisition de la société **SAMES**, n°2 mondial de la pulvérisation industrielle électrostatique, et de la société **MATROT France**, société leader dans les automoteurs pour l'agriculture.

## 1952

*Creation of **TECNOMA** by Vincent Ballu, the inventor of the vineyard straddle tractor.*

## 1959

*First synthetic resin crop sprayer.*

## 1966

*Takeover of **VERMOREL**, the former number one and historical leader in its market.*

## 1980

*Patrick BALLU takes charge, following the death of his father.*

## 1987

*Patrick Ballu creates Exel Industries  
Consolidation and integration of **BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP AND THOMAS***

*Exel becomes the world leader in plant protection.*

## 1990

*Takeover of Loiseau and **PRECICULTURE.***

## 1996

*Acquisition of **KREMLIN**, a leader in materials protection (paint guns, etc.)*

## 1997

*Exel Industries celebrates its tenth anniversary.  
IPO on the Paris Stock Exchange's **Second Market** with the stock being included in the SBF 250 index.*

## 1998

*Sales pass the FRF1 billion mark.*

## 1999

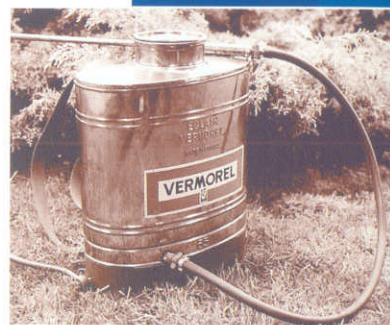
*Acquisition of Eurotec (UK), powdered paint application specialists.*

## 2000

*Inauguration of Preciculture's new plant.  
Acquisition of **AGIS** and **FISCHER** in Switzerland by the plant protection division and of **REXSON PROCÉDÉS** by the materials protection division  
Exel Industries ranked third in the world in materials protection*

## 2001

*Acquisition of **SAMES TECHNOLOGIES**, ranked second in the world in industrial electrostatic spraying, and of **MATROT FRANCE**, the leader in self-propelled agricultural equipment*





## **AGENDA de l'actionnaire**

---

- **Janvier 2002**  
C.A. 1<sup>er</sup> trimestre  
Publication Fiche trimestrielle
  
- **Février 2002**  
Assemblée Générale  
Publication Rapport annuel
  
- **Mars 2002**  
C.A. 2<sup>e</sup> trimestre  
Publication Fiche trimestrielle
  
- **Mai 2002**  
Résultat 1<sup>er</sup> semestre  
Publication Lettre aux actionnaires
  
- **Juillet 2002**  
C.A. 3<sup>e</sup> trimestre  
Publication Fiche trimestrielle
  
- **Octobre 2002**  
C.A. 4<sup>e</sup> trimestre  
Publication Fiche trimestrielle
  
- **Décembre 2002**  
Résultat annuel  
Publication Comptes annuels