Sommaire
Contents

Un leader mondial
A leading world group 2-3

Message du Président
Chairman's Statement 4

Les membres du Comité Stratégique
The Members of the Management Comitee 5

Faits marquants 2008-09
Business overview 2008-09 6 - 7

Éléments financiers
Finance 8

EXEL Industries en bourse
EXEL Industries on the stock market 9

Notre métier : la pulvérisation
The spraying business 10

Stratégie, organisation et fondements
Strategy, organization and mainstays 11

Développement international
International Development 12 - 13

Un groupe responsable
A socially-aware group 14 - 15

Recherche & Développement
R&D 16

Notre gamme de produits
Our products range 17

Industrie
Industry 18-19

Agriculture
Farming 20 - 21

Grand public
The consumer market 22

Histoire du Groupe
Group History 23

Ce document est imprimé sur du papier composé de 60 % de fibres recyclables et de 40 % de fibres vierges certifiées FSC (strict contrôle de l'exploitation forestière, dans le respect de la nature, de la biodiversité et des populations locales) par une entreprise labellisée Imprim'vert, certifiée ISO 14001, qui garantit le respect de l'environnement par l'emploi d'encres végétales et la gestion des déchets dangereux via des filières agréées.

This document, which is printed on paper made up of 60% of recyclable fibres and 40% of virgin fibres, is certified by the FSC (ensuring strict control of forestry management, respect for nature, biodiversity and local populations); it is also printed by a company labelled Imprim'vert, guaranteeing respect for the environment through the use of vegetable based inks and the management of dangerous wastes through approved procedures.

FSC
Sources mixtes
Cert no. FCBA-COC-000077
© 1996 FSC

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

GROUPE EXEL® INDUSTRIES

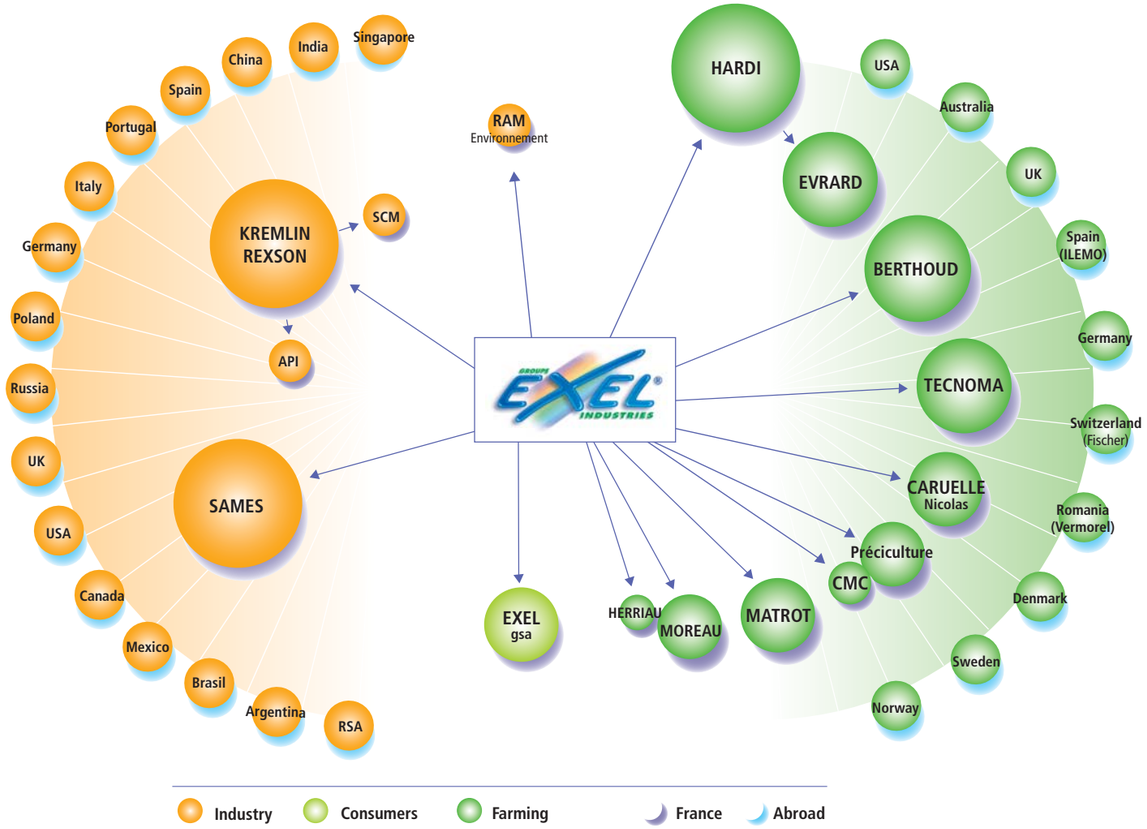
www.exel-industries.com

EXEL Industries - Communication financière - © Sox & Fox - 04 67 66 09 54 - Photos : EXEL Industries - Sox & Fox

2009 Rapport annuel
Annual report

GROUPE EXEL® INDUSTRIES

www.exel-industries.com



Pulvériser la bonne dose au bon endroit et au bon moment !
Spray the right dose in the right place at the right time!

452,7 M€
Chiffre d'affaires
Turnover

17
sites de production, dont 6 à l'étranger (Europe, USA et Australie).
production sites, including 6 abroad (Europe, USA and Australia).

2600
collaborateurs, dont 40% à l'étranger.
employees, of which 40% abroad.

23
Filiales implantées dans 23 pays, sur tous les continents.
Subsidiaries in 23 countries, all over the world.

>200
brevets actifs déposés dans de nombreux pays.
active patents filed in numerous countries.

Un leader mondial
A leading world group

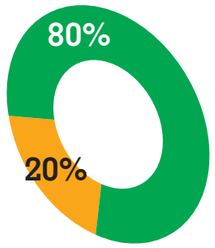
N° 1 mondial • *World #1*

Agriculture *Farming*

Protection des végétaux / *Plant protection*

Grand public *Consummers*

363,6 M€
Chiffre d'affaires / *SALES*



N° 3 mondial • *World #3*

Protection des matériaux *Materials protection*

Industrie *Industry*

89,1 M€
Chiffre d'affaires / *SALES*

Patrick Ballu,
Président & Directeur Général
Chairman & CEO

Message du Président

Quel bilan faites-vous de l'exercice 2008-2009 ?
Après un très bon exercice 2007-2008, cette année s'est avérée beaucoup plus contrastée. Si nous avons encore réalisé un très bon exercice dans la Protection des Végétaux, nos performances dans la Protection des Matériaux ont pesé significativement sur les résultats du groupe. La crise ne nous a donc pas épargné. Néanmoins notre santé financière reste excellente. Notre dette nette s'est encore sensiblement réduite et ne représente plus qu'à peine X% de nos capitaux propres.

Comment avez-vous réagit face à la crise dans la Protection des Matériaux ?
Tout d'abord nous avons réduit rapidement nos coûts pour nous adapter à la baisse d'activité. Toutefois, nous n'avons pas pour autant sacrifier le long terme. Parce que nous ne sommes que très peu endettés, nous avons pu continuer à investir pour poursuivre notre stratégie de développement.

Justement, quelle est cette stratégie de développement ?
Notre stratégie peut se résumer en 4 axes. 1/ Maitriser nos coûts et notre BFR. Car rester rentable et peu endetté est un prérequis et un avantage compétitif fort. 2/ Maintenir un outil de production de qualité. C'est d'ailleurs pourquoi nous adaptons actuellement dans nos usines de nouveaux principes du Lean Management. Les premiers retours sont très bons et permettent d'obtenir des gains de productivité substantiels. 3/ Renforcer encore notre présence dans les pays qui nous offrent de gros potentiels de développement. Ce sont en premiers lieux les pays de l'Est, les Amériques et l'Asie. 4/ Innover et lancer de nouveaux produits qui procurent des économies à nos clients, tout en leur permettant de mieux respecter l'environnement.

Vous parlez de l'environnement. En quoi est-ce un moteur de votre croissance ?
Sur l'ensemble de nos marchés, l'environnement est devenu une vraie exigence de nos clients. La protection de l'environnement compte ainsi parmi nos axes prioritaires de R&D. Nous proposons de nouveaux pulvérisateurs qui permettent de réduire les consommations, que ce soit de médicaplantes* dans l'agriculture ou de peintures dans l'industrie. Pour s'en rendre compte, il suffit d'observer le Précijet, lancé cette année, qui offre aux viticulteurs la possibilité de réduire dans certains cas jusqu'à 50% leurs consommations de matière active.

Par le passé, le groupe a souvent réalisé des acquisitions. Est-ce toujours d'actualité ?
La crise créée indéniablement des opportunités. Notre dernière grosse acquisition, Hardi, se déroule bien et nous sommes solides financièrement. Donc si une bonne opportunité venait à se présenter, rien ne nous empêchera de la saisir.

Enfin, Comment voyez-vous l'avenir sur vos différents marchés ?
1/ Dans la Protection des Végétaux, la situation sera sans doute de plus en plus difficile dans les mois à venir à causes des problèmes que rencontre actuellement le monde agricole. Il faudra donc encore nous adapter. Mais les fondamentaux et le potentiel de l'agriculture n'en restent toutefois pas moins solides à moyen et long terme.
2/ Dans la Protection des Matériaux, il nous semble que le point bas a été touché. Néanmoins la reprise sera sans doute très progressive et tirée principalement par les nouveaux pays industrialisés. Ces pays représentent déjà un tiers de notre chiffre d'affaires, et nous comptons bien ne pas en rester là.

Merci pour votre fidélité.

Patrick Ballu

* Parfois appelés produits phytosanitaires, il s'agit de médicaments pour les plantes servant à les soigner et à les protéger

Des positions commerciales fortes (leader mondial)
Un groupe très peu endetté (donner des chiffres)
Des mesures prises rapidement pour s'adapter à la crise
Des investissements pour préparer la performance de demain
Des marchés variés et à potentiel
un Groupe armé face à la crise et préparé pour la reprise !

Des positions commerciales fortes (leader mondial)
Un groupe très peu endetté (donner des chiffres)
Des mesures prises rapidement pour s'adapter à la crise
Des investissements pour préparer la performance de demain
Des marchés variés et à potentiel
un Groupe armé face à la crise et préparé pour la reprise !

Chairman's Statement

Quel bilan faites-vous de l'exercice 2008-2009 ?
Après un très bon exercice 2007-2008, cette année s'est avérée beaucoup plus contrastée. Si nous avons encore réalisé un très bon exercice dans la Protection des Végétaux, nos performances dans la Protection des Matériaux ont pesé significativement sur les résultats du groupe. La crise ne nous a donc pas épargné. Néanmoins notre santé financière reste excellente. Notre dette nette s'est encore sensiblement réduite et ne représente plus qu'à peine X% de nos capitaux propres.

Comment avez-vous réagit face à la crise dans la Protection des Matériaux ?
Tout d'abord nous avons réduit rapidement nos coûts pour nous adapter à la baisse d'activité. Toutefois, nous n'avons pas pour autant sacrifier le long terme. Parce que nous ne sommes que très peu endettés, nous avons pu continuer à investir pour poursuivre notre stratégie de développement.

Justement, quelle est cette stratégie de développement ?
Notre stratégie peut se résumer en 4 axes. 1/ Maitriser nos coûts et notre BFR. Car rester rentable et peu endetté est un prérequis et un avantage compétitif fort. 2/ Maintenir un outil de production de qualité. C'est d'ailleurs pourquoi nous adaptons actuellement dans nos usines de nouveaux principes du Lean Management. Les premiers retours sont très bons et permettent d'obtenir des gains de productivité substantiels. 3/ Renforcer encore notre présence dans les pays qui nous offrent de gros potentiels de développement. Ce sont en premiers lieux les pays de l'Est, les Amériques et l'Asie. 4/ Innover et lancer de nouveaux produits qui procurent des économies à nos clients, tout en leur permettant de mieux respecter l'environnement.

Vous parlez de l'environnement. En quoi est-ce un moteur de votre croissance ?
Sur l'ensemble de nos marchés, l'environnement est devenu une vraie exigence de nos clients. La protection de l'environnement compte ainsi parmi nos axes prioritaires de R&D. Nous proposons de nouveaux pulvérisateurs qui permettent de réduire les consommations, que ce soit de médicaplantes dans l'agriculture ou de peintures dans l'industrie. Pour s'en rendre compte, il suffit d'observer le Précijet, lancé cette année, qui offre aux viticulteurs la possibilité de réduire dans certains cas jusqu'à 50% leurs consommations de matière active.*

Par le passé, le groupe a souvent réalisé des acquisitions. Est-ce toujours d'actualité ?
La crise créée indéniablement des opportunités. Notre dernière grosse acquisition, Hardi, se déroule bien et nous sommes solides financièrement. Donc si une bonne opportunité venait à se présenter, rien ne nous empêchera de la saisir.

Enfin, Comment voyez-vous l'avenir sur vos différents marchés ?
1/ Dans la Protection des Végétaux, la situation sera sans doute de plus en plus difficile dans les mois à venir à causes des problèmes que rencontre actuellement le monde agricole. Il faudra donc encore nous adapter. Mais les fondamentaux et le potentiel de l'agriculture n'en restent toutefois pas moins solides à moyen et long terme.
2/ Dans la Protection des Matériaux, il nous semble que le point bas a été touché. Néanmoins la reprise sera sans doute très progressive et tirée principalement par les nouveaux pays industrialisés. Ces pays représentent déjà un tiers de notre chiffre d'affaires, et nous comptons bien ne pas en rester là.

** Parfois appelés produits phytosanitaires, il s'agit de médicaments pour les plantes servant à les soigner et à les protéger*

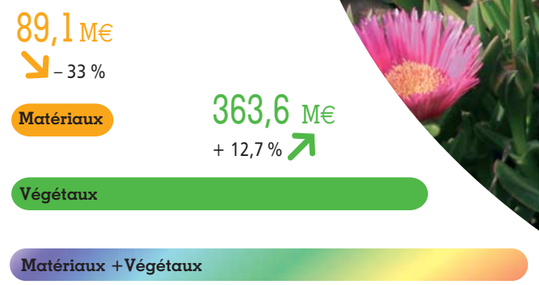
Les membres du Comité Stratégique
The Members of the Management Comitee

Faits marquants 2008-09

Business overview 2008-09

Au cours de l'exercice clos le 31 août 2009, EXEL Industries a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 452,7 M€, en légère baisse de seulement - 0,8 % à données réelles. Ces résultats sont le reflet d'un exercice contrasté entre la Protection des Matériaux, dont les performances ont pesé négativement sur les résultats du groupe, et la Protection des Végétaux qui a connu un nouvel exercice record, après celui de 2007-2008 déjà caractérisé par un niveau d'activité très élevé.

Over the 2008-2009 fiscal year, closing on August 31st 2009, group's consolidated sales reached €452.7 million - representing a slight drop of only -0.8% compared to 2007-2008 actual data. These results reflect an uneven financial year.
Materials Protection business had negative impact on the group's results, while Plant Protection business experienced another record year, as a follow-on from 2007-2008 which was already characterised by a very high level of sales.



Chiffre d'affaires 2008 / 2009
Sales 2008/2009

Protection des Végétaux

80 % du C.A. consolidé

Sur les 12 mois de l'exercice 2008-2009, le chiffre d'affaires annuel dans la Protection des Végétaux s'est élevé à 363,6 M€. Malgré des effets de change négatifs de plus de 3 M€ (notamment sur le dollar australien), le chiffre d'affaires a ainsi progressé de + 2,0 % à données pro-forma, et de + 12,7 % par rapport à l'exercice 2007-2008, caractérisé par un niveau d'activité déjà très élevé. Néanmoins, comparé à l'exercice précédent qui était exceptionnel, les entrées de commandes se sont inscrites en sensible baisse, avec un point bas touché en février 2009. C'est pourquoi, face à cette situation, nous nous sommes adaptés, notamment chez Hardi, où les coûts fixes ont été réduits sensiblement.

Perspectives

A l'exception de l'Australie, nos autres principaux marchés dans la Protection des Végétaux (Europe et Amérique du Nord) ont fait état d'un attentisme marqué de la part des agriculteurs. Ces derniers ont en effet été confrontés à la baisse du prix des céréales et à un manque de financement dans les pays de l'Est, dont les perspectives de croissance long terme restent pourtant très supérieures à la plupart des autres zones.
Par ailleurs, les fondamentaux et le potentiel de l'agriculture restent solides à moyen et long terme. Compte tenu de l'augmentation de la population mondiale, il existe notamment un véritable besoin pour des pulvérisateurs plus modernes qui permettront d'augmenter les rendements, tout en respectant l'environnement.
C'est pourquoi, nous proposons sans cesse de nouveaux produits (déjà 7 lancements significatifs en 2009) et poursuivons notre développement dans de nouvelles zones agricoles, comme l'Afrique ou l'Amérique latine, avec notamment le lancement d'une toute nouvelle gamme de pulvérisateurs à mains.

Plant Protection

80% of consolidated sales

Over the 12 months of the 2008-2009 fiscal year, annual Plant Protection sales reached €363.6 million. Despite over €3 million of negative forex effects (particularly with the Australian dollar), sales grew by +2.0% compared to the pro-forma data, and by +12.7% compared to the actual 2007-2008 data, characterized by an already very high level of business.
However, compared to the previous year, which was exceptional, there was a significant decline of orders taken over the 2008-2009 fiscal year, with a low point in February 2009. Faced with this situation, EXEL Industries is adapting, particularly at Hardi, where fixed costs have been cut significantly.

Outlook

With the exception of Australia, EXEL Industries' other main Plant Protection markets (Europe and North America) have experienced a marked wait-and-see attitude on the part of the farmers. The latter are confronted with the fall in cereal prices and an under-funding in the Eastern European countries, where long term growth prospects however remain much higher than in most of the other regions.
In addition, the fundamentals and the potential of farming remain healthy in the medium and long term. With the increase of the world's population, there is definitely a real need for more modern sprayers, which would allow increased crops yield while respecting the new environmental regulations.
That is why, we are continually offering new products (already 7 significant launches in 2009) and continuing to expand into new farming regions, such as Africa and Latin America, with the launch of a new range of hand-held sprayers.

Nouvelle organisation de production plus flexible chez Hardi.
New, more flexible production organization at Hardi.

Végétaux
Plant

Novaflow et Turbosem récompensés au SIMA 2009.
Novaflow & Turbosem both received awards at SIMA 2009.

Nouvelle gamme Cooper Pegler et regroupement de sa production chez Exel gsa.
The new Cooper Pegler range, whose production is now based at Exel gsa.

Végétaux
Plant

Précijet : Nouveau système de pulvérisation "face par face" pour la vigne.
Precijet : New interlined spraying system for vineyard.

Protection des Matériaux

20 % du C.A. consolidé

Sur l'ensemble de l'exercice 2008-2009, clos au 31 août 2009, le chiffre d'affaires dans la Protection des Matériaux recule de - 33,3 %, à 89,1 M€, reflétant la crise économique qui a conduit nos clients à retarder leurs décisions d'investissements.

Perspectives

Depuis la fin de l'exercice, nous avons constaté une stabilisation, voire une très légère amélioration, notamment dans les pays émergents. Toutefois, il est encore bien trop tôt pour affirmer qu'un début de reprise est en cours. Il faudra attendre pour cela des signes plus tangibles de redressement économique.
C'est pourquoi, nous avons, dès le début de la crise, réagi vigoureusement avec un programme de réduction des coûts et la mise en place d'une nouvelle organisation chez Kremlin-Rexson afin de générer de nouveaux gains de productivité. Parallèlement, nous préparons activement l'après-crise en poursuivant nos efforts de R&D. Nous avons ainsi lancé plusieurs nouveautés en 2009, dont l'Inobell, le Nanobell et le Xcite : la nouvelle génération de pistolets de peinture Air-Mix® ; technologie phare de notre marque Kremlin qui lui a permis d'asseoir sa notoriété et de s'imposer dans le monde entier.

Materials Protection

20% of consolidated sales

Over the whole 2008-2009 fiscal year, closing on August 31 2009, Materials Protection sales declined by -33.3% to €89.1 million, reflecting the economic crisis that led our customers to postpone their investment decisions.

Outlook

For the end of the fiscal year, we have observed a stabilization, even a very slight improvement in the orders entries, especially in the emerging countries. However, it is still far too soon to say that business is starting to pick up. We will have to wait for more tangible signs of economic recovery.
This is why, since the start of the crisis, EXEL Industries has reacted vigorously with a cost reduction program and the implementation of a new organization at Kremlin-Rexson in order to generate new productivity savings. At the same time, the Group is actively preparing for the post-crisis period, continuing its efforts in R&D. Thus, we have launched several new products in 2009, with Inobell, Nanobell and Xcite: the new generation of Air-Mix® paint spray guns, the key technology of the Kremlin brand that has helped it to establish its reputation and make its mark all over the world.

Inobell : technologie "bol" inédite pour un pulvérisateur poudre
Inobell: cutting edge "bell" technology for a powder sprayer.

Matériaux
Materials

Nouveau siège ultra moderne aux USA.
New ultra-modern headquarter in the USA.

Xcite : nouveau pistolet Airmix® de dernière génération.
Xcite: the latest generation of Airmix® spray gun.

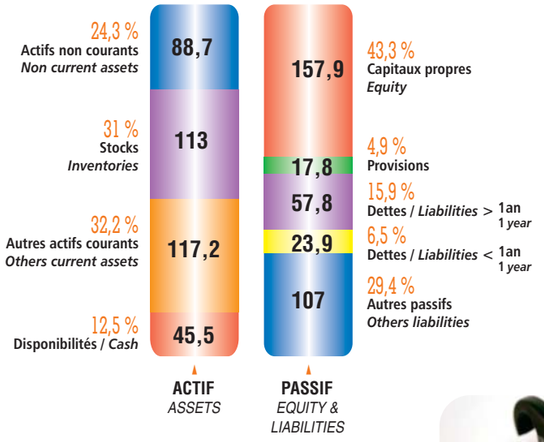
Matériaux
Materials

Acquisition de Johnstone.
Takeover of Johnstone.

Éléments financiers

Financial data

Un bilan solide / *Strong balance sheet*

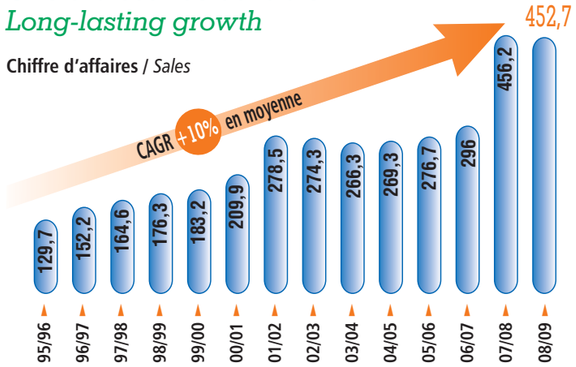


→ Un BFR maîtrisé
→ Un groupe peu endetté

→ WCR is under-control
→ Low debts level

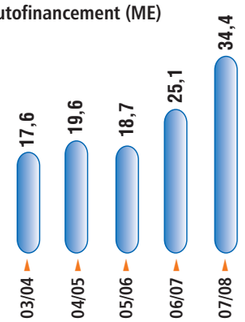
Une croissance durable
Long-lasting growth

Chiffre d'affaires / *Sales*

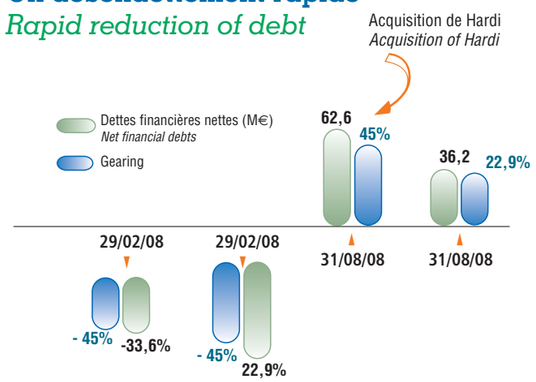


Une forte génération de cash-flow
Strong cash flow generation

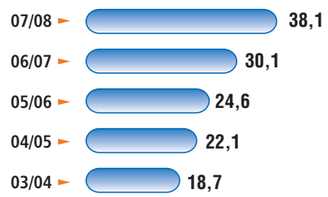
Capacité d'autofinancement (ME)
Cash-flow



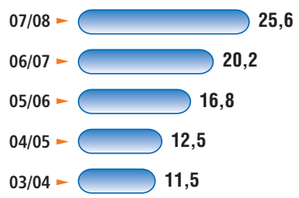
Un désendettement rapide
Rapid reduction of debt



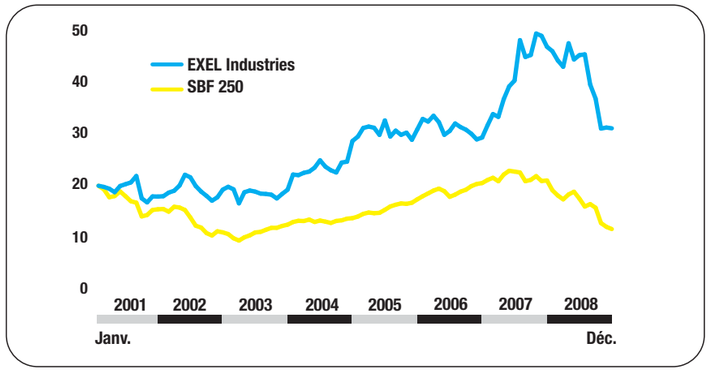
Résultat Opérationnel Courant / *EBIT*



Résultat Net / *Net profit*



EXEL Industries en bourse
EXEL Industries on the stock market



→ Capitalisation boursière au XX/XX/09 / *Market Capitalization as of XX/XX/09:*
→ Valeur de l'action au XX/XX/09 / *Share price as of XX/XX/09:*
→ Dividende 2008-2009* / *2008-2009 dividends per share*:* **XX € / action**

* Dividende proposé à l'AG du XX/01/2010 / *Proposed for vote by shareholders on XX/XX/10*

Un nouveau site Internet pour le groupe

Pour améliorer continuellement votre information, nous venons de lancer un tout nouveau site internet plus complet, plus ludique et plus interactif. Désormais doté d'un espace Finance entièrement repensé, vous pourrez y retrouver toutes les informations dont vous avez besoin et vous tenir informés de notre actualité, en vous inscrivant à notre newsletter ou bien en nous suivant sur Twitter.

www.exel-industries.com

A new Group website

In order to continually improve our information to you, we have recently launched a new website which is more comprehensive, easier to use and more interactive. It now has a totally redesigned Finance section where you can find all the information you need and keep informed about all our latest news – either by subscribing to our newsletter or by following us on Twitter.

Agenda 2010

Mardi 15 décembre 2009
C.A. 1er trimestre / *Sales Q1*

Lundi 25 janvier 2010
Assemblée Générale / *General meeting*

Mardi 30 mars 2010
C.A. 2e trimestre / *Sales Q2*

Mercredi 28 avril 2010
Résultats semestriels / *Half year results*

Mardi 29 juin 2010
C.A. 3e trimestre / *Sales Q3*

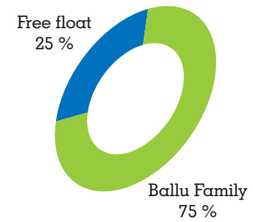
Mardi 12 octobre 2010
C.A. 4e trimestre / *Sales Q4*

Mardi 14 décembre 2010
Résultats annuels / *Full year results*

→ Carte d'identité du titre
Share information

- **NYSE-Euronext Paris – Compartiment B**
- **Indices : SBF 250, CAC Mid & Small 190, CAC Small 90**
- **ISIN / Mnemo / Reuters / Bloomberg : FR0004527638 / EXE / EXEP.PA / EXE:FP**
- **Clôture de l'exercice : 31 août**
  Closing date
- **Nombre d'actions : 6 787 900**
  Number of shares
- **Valeur nominale : 2,5 €**
  Nominal value

→ Actionnariat
Breakdown of capital



→ Couverture analystes
Analyst coverage

- **Arkeon Finance**
- **Aurel – BGC**
- **CM-CIC Securities**
- **Crédit Agricole Cheuvreux**
- **Exane BNP Paribas**
- **Gilbert Dupont**
- **ID Midcap**
- **Oddo Securities**

FEDERATION FRANÇAISE DES CLUBS D'INVESTISSEMENT

EXEL Industries partenaire de la FFCI

EXEL Industries: member of the FFCI

Contact

Relations Actionnaires et Investisseurs
Julien PEREZ
julien.perez.exel@tecnoma.com

EXEL Industries
54, rue Marcel Paul – BP 195
51206 Epernay - France

Notre métier : la pulvérisation

The spraying business

EXEL Industries conçoit, fabrique et commercialise 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, 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 (Composants Organiques Volatils), 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, quelque soit 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.

EXEL Industries designs, manufactures and markets 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, uniquely on the target surface, requires expertise in many fields. Group's companies achieve this by using all possible spraying technologies: fluid pressure,compressed air, centrifugal forces, ventilation and electrostatic.

Two vocations

- ***Plant Protection:*** *protecting and caring for crops by providing them with the necessary medicine and nutriments for them to remain in good health, so that people are better nourished and gardens are more beautiful.*

- ***Materials Protection:*** *protecting and embellishing materials with color and conserving the environment by eliminating VOCs (Volatile Organic Compounds), dust and odors.*

Three markets

- ***Agricultural market*** *includes not only large-scale field cultivation but also arboriculture, viticulture and all types of specialized crops.*
- ***Industrial market*** *includes all businesses, whatever their activity, requiring the spraying of paints, varnishes, glues, coatings and other products.*
- ***Consumer market*** *for which garden and leisure sprayers are distributed through traditional retail and mass marketing.*

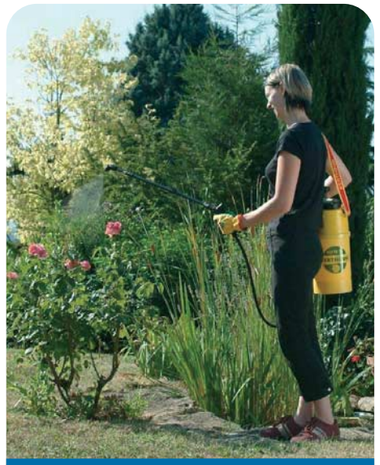
This presence in 3 different markets protects us from cyclical economic conditions, the seasonal nature of our activities and gives us greater opportunities for growth.

AGRICULTURE

FARMING

INDUSTRIE

INDUSTRY



GRAND PUBLIC

CONSUMER MARKET

Stratégie, organisation et fondements

Strategy, organization and mainstays

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 nouvelles gammes de produits.**
- **Maximiser sa rentabilité.**

EXEL Industries strategy

- ***To increase its international presence so as to be closer to its customers.***
- ***To consolidate its technological and commercial leadership in all its markets.***
- ***To be innovative and to regularly launch new products ranges.***
- ***To maximize its profitability.***

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 multimarques, 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 souplement 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'acquisitions et attentif au retour sur capitaux investis.

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

A multi-brand and multi-channel approach

Each of the Group's brands corresponds to a niche or to a specific marketing positioning whose uniqueness has been developed in order to expand their market share. The full diversity of distribution channels is being used to make this happen. Although the distribution channels are numerous, different and often competing, they allow us to cover our markets several times over, resulting in optimal penetration. This multi-brand, multi-channel and multi-range strategy allows EXEL Industries to respond, in various ways, to all the needs and expectations of its customers.

A flexible and responsive industrial organization

EXEL Industries has developed extensive expertise in terms of industrial organization. Its production plants are organized to provide a flexible response to demand which varies over the course of the year (seasonal aspect). So as to fully respond to the specific and varied needs of each customer, 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 for immediate use. This is also a guarantee of quality.

An ambitious, cautious strategy

Ambitious: *as EXEL Industries' aim is to achieve the best possible return on investment in each of its markets.*
Cautious: *as the Group is particularly attentive to its overall financial stability. EXEL Industries thus maintains a dynamic policy of external growth, while remaining both on its guard as regards acquisition prices as well as attentive to return on invested capital.*

EXEL Industries has thus become a strong, international Group, of long-lasting and profitable growth.

Développement international

International Development

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. Son déploiement international lui permet de conquérir de nouvelles parts de marché. C'est pourquoi, dans les pays à fort potentiel, 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 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.
- Dans la **Protection des Végétaux,** le Groupe consolide ses positions en Europe de l'Ouest, Amérique du Nord et Australie, et vise à accentuer sa présence dans toute l'Europe de l'Est.

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

Always in search of new markets, for both Plant Protection and Materials Protection businesses, the Group is proving itself to be dynamic in exports and is expanding its international development year on year.

International sales network

EXEL Industries sells its products all over the world. By moving beyond its borders, EXEL Industries is in a position to conquer new markets. That is why, in countries with high growth potential, the Group is gradually setting up its own distribution and/or production subsidiaries.
As a result EXEL Industries already has subsidiaries in 23 countries and has more than 30 nationalities within its teams.

Dynamic international growth

Conquering the international market is a major development target.

- *In **Materials Protection,** EXEL Industries is already widely set up in Europe and North America. The group is widening its international scope in areas with strong industrial potential such as Asia, South America or Eastern Europe.*
- *In **Plant Protection,** the Group is consolidating its position in Western Europe, North America and Australia, and aims to strengthen its presence throughout Eastern Europe.*

The Group is reaping the benefits of its proactive strategy. During the last years, the sales achieved in these new geographical zones have shown very solid development.

Des filiales dans 23 pays sur les 5 continents

Subsidiaries in 23 countries on the 5 continents

AMÉRIQUES

CA / *Sales*	41,9 M€
Effectif / *Manpower*	180
Sites	8

- Argentina
- Brasil
- Canada
- Mexico
- USA

EUROPE

CA / *Sales*	374,5 M€
Effectif / *Manpower*	2568
Sites	28

- France
- Denmark
- Germany
- Italy
- Norway
- Poland
- Portugal
- Romania
- Russia
- Spain
- Sweden
- Switzerland
- UK

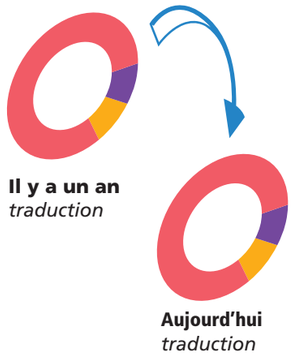
ASIE AFRIQUE OCÉANIE

CA / *Sales*	39,8 M€
Effectif / *Manpower*	174
Sites	9

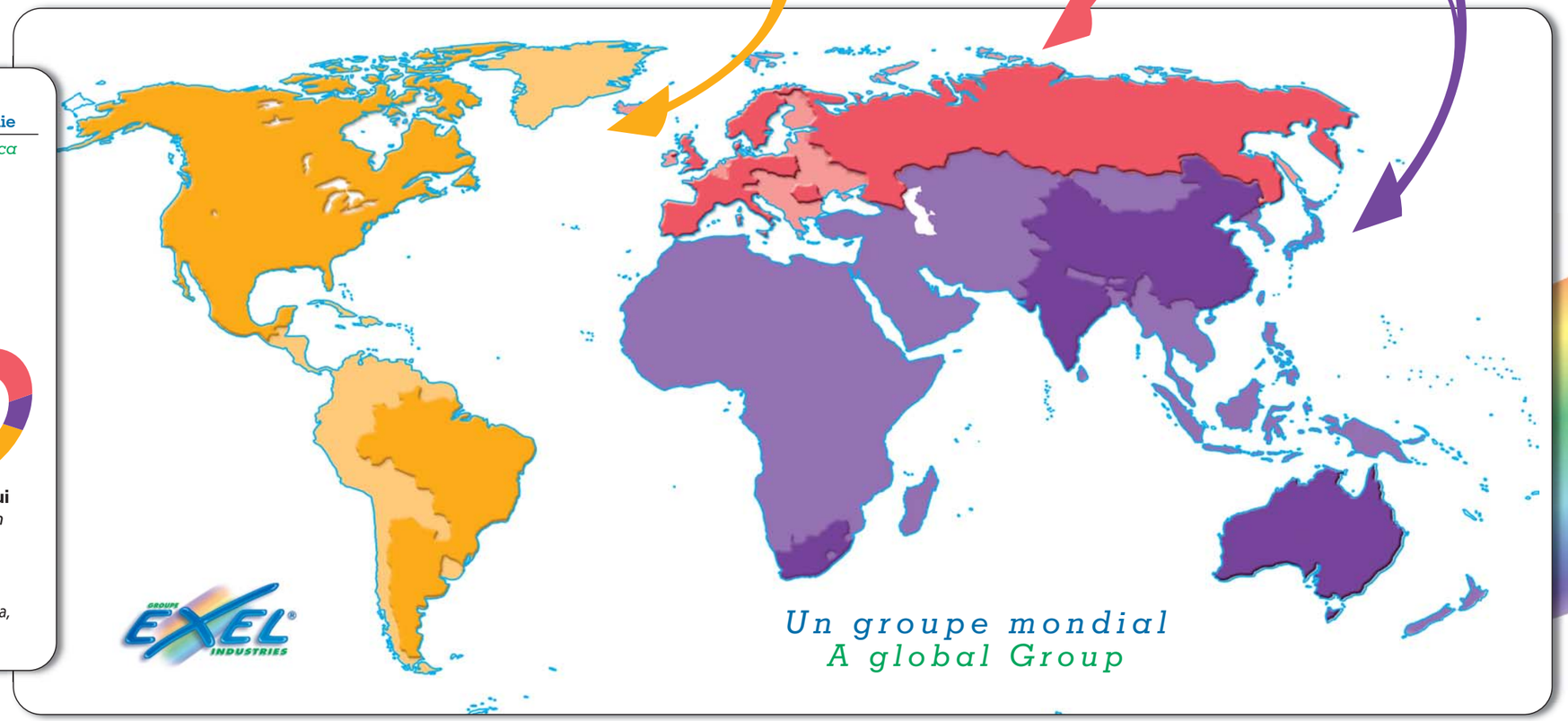
- Australia
- China
- India
- RSA

Progression continue de la zone Asie, Afrique, Océanie

Steady progre,ss in Asia, Africa and Oceania



- **Amérique** / *America*
- **Europe** / *Europ*
- **Asie Afrique Océanie** / *America, Asia, Afrique océanie*



Un groupe responsable

A responsible Group

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.

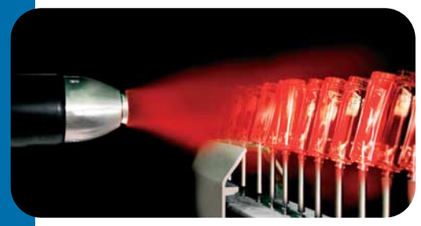
Capitaliser sur les hommes et les femmes qui font notre richesse

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 richesse.
Notre organisation en fédération d'entreprises à taille humaine s'y prête particulièrement bien, donnant 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 13 années.

Respect for people, user safety and protection of the environment are our Group's essential priorities. This is not only a strong commercial argument but it is also a cardinal civic duty.

Capitalising on the men and women who are our biggest asset.

Our 2,600 employees are at the root of the development and success of EXEL Industries.
This is why being a responsible Group is to first capitalise on the men and women who have made our company what it is today.
Our organisation, as a federation of companies on a human scale, lends itself particularly well to this, giving to each and everyone a desire to work and progress within our Group. Staff turnover is therefore very low in our companies and on average our employees spend 13 years working with us.



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.

A Group that respects its employees and the world around it

➔ ***Respecting its employees,*** *because safety at work and training are priorities. We also encourage to take the initiative and we give to our staff sense of responsibility, in order to arouse motivation and foster professional development.*

➔ ***Respecting the world around it,*** *because we do not discriminate and regularly offer employment to disabled workers. In addition, by working closely with external partners, we strive to integrate the young and also to reintegrate those experiencing difficulty in the world of work. Numerous initiatives are being carried out to this end.*

Berthoud s'engage pour la banquise !

► Le 5 mars 2009, le magasine Paris-Match et Berthoud sont allés au Groenland manifester leur engagement contre le réchauffement climatique et la disparition possible de la banquise d'ici à 2030.

L'objectif de cette mission : marquer les esprits en peignant sur la banquise un immense logo Paris-Match à l'aide de peinture biodégradable et de pulvérisateurs à dos Berthoud, adaptés tout spécialement pour fonctionner à des températures de -35°C… et être facilement utilisable avec des moufles !

Photo Philippe Petit - Paris Match

Berthoud takes action for the ice floe!

► On March 5th, 2009, the French magazine Paris-Match and Berthoud went to Greenland to demonstrate their commitment against global warming and the possible disappearance of the ice floe by 2030.

The mission's objective was to attract attention by painting a huge Paris-Match logo on the ice floe using biodegradable paint and Berthoud backpack sprayers which had been specially adapted to function in temperatures of -35°C… and which could easily be used whilst wearing mittens!

Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement

La protection de l'opérateur et la préservation de l'environnement font partie intégrante de tous nos cahiers des charges, dès la création d'une nouvelle machine. 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 pourquoi, le respect de l'environnement constitue un axe prioritaire pour notre R&D, à laquelle nous consacrons 6% de nos effectifs et 4% de notre chiffre d'affaires.

Ensuring user safety and protecting our environment

Ensuring user safety and protecting the environment are an integral part of our technical specifications for a new machine.
Protecting the environment is a fundamental commitment for EXEL Industries and we are proud of being involved in sectors of activity that are closely linked to it. In our opinion, it is through action and innovation that things evolve. This is why protecting the environment is a priority for our R&D department, where 6% of our staff works with a budget of 4% of our financial turnover.

Une innovation propre

Protection des Végétaux

Respecter l'environnement et assurer la qualité de nos aliments

- Buses spéciales qui limitent la dérive des produits appliqués.
- Guidage par GPS du pulvérisateur permettant de gérer automatiquement le débit et la coupure des tronçons afin de prévenir les risques de surdosage.
- Système empêchant les débordements accidentels des cuves.
- Auto-nettoyage de l'ensemble des circuits du pulvérisateur. Les résidus de fond de cuve sont ainsi dilués jusqu'à 1000 fois, avant d'être pulvérisés dans le champ.
- Cabine totalement hermétique pendant les traitements, pour une meilleure protection de l'opérateur.

L'ensemble de ces dispositifs s'inscrit dans la logique d'agriculture raisonnée et citoyenne, défendue par EXEL industries, membre actif du FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée et Respectueuse de l'Environnement).

Protection des Matériaux

Réduire les émissions polluantes de nos clients industriels

- Conception de pulvérisateurs dédiés aux nouvelles peintures "propres" (hydrosoluble, multi-composants, haut extrait sec, poudre, etc.)
- Systèmes électroniques permettant une totale traçabilité des Composants Organiques Volatils (COV).
- Augmentation des taux de transfert pour réduire au maximum les consommations de peinture. Nos dernières générations de pulvérisateurs permettent ainsi d'appliquer plus de 90% de la peinture pulvérisée sur l'objet à peindre.

EXEL Industries répond aux besoins de ses clients industriels, pour qui l'environnement est devenu un enjeu majeur.

An environmentally-friendly innovation

Plant Protection

Respecting the environment and ensuring the quality of our food produce

- *Special nozzles that limit the drift of applied products.*
- *GPS spray guiding enables automatic flow regulation and avoids repeat passes over the same location thus preventing the risk of over spraying.*
- *System preventing accidental tank overflows.*
- *Self-cleaning of all the sprayer's circuits. Residues at the bottom of the tank are therefore diluted up to 1,000 times the volume, before being sprayed over the field.*
- *Totally sealed cabin during spray treatments for better user protection.*

All these innovations are completely in line with the sustainable farming approach adopted by EXEL Industries, an active member of FARRE (a French organisation that promotes responsible, sustainable, environmentally friendly farming).

Materials Protection

Reducing the pollutant emissions of our industrial clients.

- *Design of specific sprayers for new environmentally-friendly paints (hydro-soluble, multi-component, high dry content, powder, etc.)*
- *Electronic systems that enable Volatile Organic Compounds (VOCs) to be fully traced.*
- *Increase of transfer rates in order to reduce paint consumption as much as possible. Our latest generation sprayers thus enable over 90% of the paint sprayed to be applied on the object to be painted.*

EXEL Industries meets the needs of its industrial clients, who consider that the environment has become a major issue.

Recherche & Développement

R&D

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. A 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.

Etant souvent des précurseurs, il n'est d'ailleurs pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes 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 (phytomédicaments, 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.

Innovation, as one of the mainstays of growth

Research & Development mobilizes considerable human resources (6% of the number of employees) and financial resources (4% of Turnover).

R&D is the foundation of the Group's culture and is the motor of our growth and success. In order to protect our R&D, we regularly register patents in many countries (more than 200 active patents). This policy allows us to anticipate technological changes and maintain our lead by continually launching new products.

As we are often forerunners in the market, it is not unusual for the products developed by our teams to gradually become a business standard.

Our aim

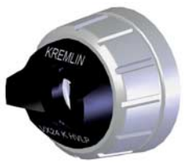
Generating higher productivity for our customers

Our devices often spray 5, 10, 50 or even 100 times their value in terms of consumed product (pesticides, fertilizers, 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 neighborhood 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.



4% **des ventes** / *of Group sales*

6% **de l'effectif** / *of Group staff*

206 **brevets actifs, dont xxx en 2008-09**
active patents, of which x in 2008-09

Des inventions qui ont fait avancer la pulvérisation

Protection des Végétaux
- Cuves de pulvérisateurs en résine de synthèse • Suspension pilotée de la rampe
- Pulvérisation avec assistance d'air • Autonettoyage du pulvérisateur

Protection des Matériaux
- Pulvérisation électrostatique • Dépoussiérage par pulvérisation : RAM®
- Pulvérisation Airmix® • Turbine Haute Vitesse

Inventions that have improved spraying

Plant Protection
- *Spray tanks made of synthetic resin • Electronic ramp control*
- *Air-assisted spraying • Self-cleaning spraying systems*

Materials Protection
- *Electrostatic spraying • Dust removal by spraying RAM® process*
- *Airmix® spray gun • High Speed Turbine*

Notre gamme de produits

Our products range

Nous concevons, produisons et distribuons la plus large gamme de pulvérisateurs qui soit. Elle offre à nos clients le meilleur de la technologie pour plus de productivité, de confort, de sécurité et un meilleur respect de l'environnement.

We design, produce and distribute the broadest range of sprayers in the world. They offer our customers the best in technology for greater productivity, comfort and safety whilst ensuring increased respect for the environment.

Protection des Végétaux / *Plant protection*

Allant de quelques centilitres jusqu'à 9 000 litres de capacité, les pulvérisateurs destinés à protéger les cultures et les jardins demeurent le cœur de métier d'EXEL Industries.

A cela s'ajoute des positions de leader sur des niches comme les tracteurs enjambeurs viticoles et les arracheuses de betteraves.

With capacities ranging from a few centilitres to 9,000 litres, sprayers which protect crops and gardens still represent EXEL Industries' core business.

The company is also the leader on niche markets such as high-clearance tractors for vineyard and beet harvesters.

Pulvérisateur grandes cultures

Field sprayer

Pulvérisateur jardin

Gardening sprayer

Pulvérisateur vigne/arbre

Orchard and vine sprayer

Tracteur enjambeur viticole

High-clearance vineyard tractor

Arracheuse de betteraves

Beet harvester

Semoir

Seeder

Protection des Matériaux / *Materials protection*

Pulvérisateur électrostatique

Electrostatic sprayer

Pistolet de peinture et pompes

Spray gun and pumps

Extrusion de produits épais

Extrusion equipment for thick products

EXEL Industries propose une large gamme de technologies et de matériels destinés à l'application de peintures, vernis, colles, enduits, etc. Ces produits sont utilisés dans tous les types d'industries, quelque soit leurs secteurs d'activité.

EXEL Industries also offers a broad range of technologies and products for the application of paints, varnishes, adhesives and coatings, etc. These products are used in all types of industries, irrespective of their business sectors.

Industrie

Protéger et embellir les matériaux

Industry

Protecting and embellishing materials

Des marchés variés

Présent sur les cinq continents, EXEL Industries détient un peu moins de 10 % du marché mondial, ce qui le place au 3e rang mondial.

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

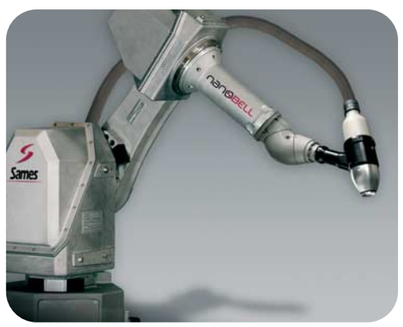
- **KREMLIN** est spécialiste du matériel d'application de produits liquides (peintures, vernis…), avec une large gamme de pompes et de pistolets manuels et automatiques. Ses technologies d'avant-garde permettent aux clients de réaliser des gains de productivité importants tout en protégeant l'environnement 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 sont en plein essor.
- **SAMES** est le n° 2 mondial des équipements de pulvérisation électrostatique de peinture liquide ou 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 dépoussiérage 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.).

Varied markets

With a presence on 5 continents, EXEL Industries has a share of about 10% of the world market, which makes it the number 3 worldwide.

Its different 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, fillers and insulating materials, a field that is developing rapidly.*
- ***SAMES** is the number 2 worldwide in electrostatic spraying equipment for paint in liquid or 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 most other industries.*
- ***RAM** is the recognised specialist in dust removal and deodorisation through spraying. Its solutions are aimed at all malodorous industries (waste collection centres and water treatment plants) – industries which create mineral dusts (extraction of minerals, demolition of buildings, etc.) – and industries which create food dusts (agricultural cooperatives, grain silos and ports, etc.)*



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

- **Les transports :** matériel ferroviaire, construction navale, camion, automobile, aéronautique, cycles & motocycles, bus…
- **L'industrie du métal :** machines, carrosserie, éoliennes, transformateurs électriques, engins T. P. et manutention, machines agricoles, charpentes, mobiliers métalliques, containers maritimes, fûts métalliques, ustensiles de cuisine…
- **La plasturgie :** plasturgie, emballage et conditionnement, bateaux de plaisance, électroménager, hi-fi, télévisions, ordinateurs, téléphones portables, jouets, cosmétiques, produits de grande consommation…
- **L'industrie du bois :** meubles, cuisine, salle de bains, 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…

EXEL Industries' customers cover all sectors of business

- ***Transportation:** trains, trucks, ships, bus, cars, aerospace, cycles & motorcycles, etc.*
- ***Metalworking:** machines, bodywork, wind turbines, electrical transformers, construction equipments, farm machinery, structural steel, metal furnishings, maritime containers, drums, kitchen utensil, etc.*
- ***Plastics:** packaging, pleasure boats, household electrical appliances, Hi-Fi, TV-video, computers, cell-phones, toys, cosmetics, consumer goods, etc.*
- ***Wood industry:** furniture, kitchens, bathrooms, woodwork, construction, musical instruments, etc.*
- ***Glass industry:** fragrance bottles, cosmetics, decoration products, windows, etc.*
- ***Leather industry:** clothing, footwear, bags, car seats, etc*

De nombreuses et prestigieuses entreprises nous font confiance ***Many prestigious companies come back to us time and time again***

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

Des marchés dans le vent

Précurseur dans le développement de solutions dédiées aux énergies renouvelables,

EXEL Industries, à travers sa filiale Kremlin-Rexson, propose aujourd'hui ce qui se fait de mieux pour répondre à toutes les exigences des fabricants d'éoliennes et de panneaux solaires.

De l'application de colles et de joints pour l'étanchéité des panneaux solaires à la pulvérisation de revêtements spéciaux sur les pâles d'éoliennes, dont dépend directement le rendement final de l'éolienne, Kremlin-Rexson a su développer un savoir-faire unique et reconnu par les principaux acteurs du marché.

Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si des fabricants d'éoliennes, comme Enercon et Nordex, nous font confiance.

New green & high potential markets

***As a forerunner in the development of solutions dedicated to renewable energies,** EXEL Industries, through its subsidiary Kremlin-Rexson, currently proposes the best possible solutions to meet all the demands of wind turbine and solar panel manufacturers.*

From the application of adhesives and joints for the waterproofing of solar panels through to the spraying of special coatings on wind turbine blades – having a direct bearing on the wind turbine's final yield – Kremlin-Rexson has developed unique know-how which is recognised by the main players on the market.

It is not down to chance that wind turbine manufacturers such as Enercon and Nordex have placed their trust in us.

Industrie

Protéger et embellir les matériaux

Industry

Protecting and embellishing materials

Des marchés variés

Présent sur les cinq continents, EXEL Industries détient un peu moins de 10 % du marché mondial, ce qui le place au 3e rang mondial.

Ses différentes marques disposent de 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 sont en plein essor.

• **SAMES** est le n° 2 mondial des équipements de pulvérisation électrostatique de peinture liquide ou 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 dépoussiérage 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.).

Varied markets

With a presence on 5 continents, EXEL Industries has a share of about 10% of the world market, which makes it the number 3 worldwide.

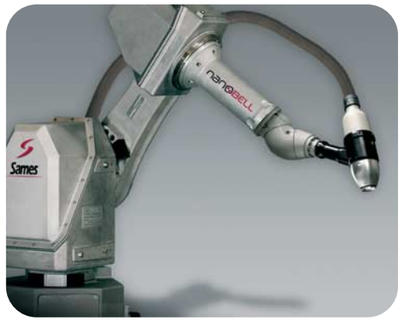
Its different brands have very complementary products, providing the tools for strong dynamic sales and technical activities:

• ***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, fillers and insulating materials, a field that is developing rapidly.*

• ***SAMES** is the number 2 worldwide in electrostatic spraying equipment for paint in liquid or 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 most other industries.*

• ***RAM** texte en attente texte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attenteen attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attentetexte en attente*



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

• **Les transports :** matériel ferroviaire, construction navale, camion, automobile, aéronautique, cycles & motocycles, bus…
• **L'industrie du métal :** machines, carrosserie, éoliennes, transformateurs électriques, engins T. P. et manutention, machines agricoles, charpentes, mobiliers métalliques, containers maritimes, fûts métalliques, ustensiles de cuisine…
• **La plasturgie :** plasturgie, emballage et conditionnement, bateaux de plaisance, électroménager, hi-fi, télévisions, ordinateurs, téléphones portables, jouets, cosmétiques, produits de grande consommation…
• **L'industrie du bois :** meubles, cuisine, salle de bains, 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…

EXEL Industries' customers cover all sectors of business

• ***Transportation:** trains, trucks, ships, bus, cars, aerospace, cycles & motorcycles, etc.*
• ***Metalworking:** machines, bodywork, wind turbines, electrical transformers, construction equipments, farm machinery, structural steel, metal furnishings, maritime containers, drums, kitchen utensil, etc.*
• ***Plastics:** packaging, pleasure boats, household electrical appliances, Hi-Fi, TV-video, computers, cell-phones, toys, cosmetics, consumer goods, etc.*
• ***Wood industry:** furniture, kitchens, bathrooms, woodwork, construction, musical instruments, etc.*
• ***Glass industry:** fragrance bottles, cosmetics, decoration products, windows, etc.*
• ***Leather industry:** clothing, footwear, bags, car seats, etc*

De nombreuses et prestigieuses entreprises nous font confiance ***Many prestigious companies come back to us time and time again***

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

Airmix

Pionnier en matière de protection de l'environnement dès les années 1975, Kremlin-Rexson a mis au point AIRMIX®, une nouvelle technologie de pulvérisation combinant qualité de finition, économie de peinture et une consommation d'air réduite.

Internationalement reconnue et sans cesse améliorée, cette technologie voit aujourd'hui apparaitre sa dernière génération de tête de pulvérisation, AIRMIX® Xcite™, assurant une qualité de finition encore améliorée et la possibilité d'appliquer jusqu'à 86% de la peinture pulvérisée sur la pièce… un record inégalé pour un pulvérisateur non-électrostatique !

Airmix

Pionnier en matière de protection de l'environnement dès les années 1975, Kremlin-Rexson a mis au point AIRMIX®, *une nouvelle technologie de pulvérisation combinant qualité de finition, économie de peinture et une consommation d'air réduite.*

Internationalement reconnue et sans cesse améliorée, cette technologie voit aujourd'hui apparaitre sa dernière génération de tête de pulvérisation, AIRMIX® Xcite™, assurant une qualité de finition encore améliorée et la possibilité d'appliquer jusqu'à 86% de la peinture pulvérisée sur la pièce… un record inégalé pour un pulvérisateur non-électrostatique !

Avec AIRMIX®

L'air additionnel est injecté avant le point d'atomisation, ce qui permet d'obtenir un jet très stable et une dépose parfaitement régulière sur tous les types de pièces.

L'air additionnel est injecté avant le point d'atomisation, ce qui permet d'obtenir un jet très stable et une dépose parfaitement régulière sur tous les types de pièces.

Sans AIRMIX®

Avec les autres systèmes, l'air additionnel est injecté dans ou après le point d'atomisation ce qui entraine des turbulences, davantage de brouillard et une moins bonne qualité de finition.

Avec les autres systèmes, l'air additionnel est injecté dans ou après le point d'atomisation ce qui entraine des turbulences, davantage de brouillard et une moins bonne qualité de finition.

Agriculture

Soigner et protéger les plantes pour mieux nourrir les hommes

Farming

Caring for and protecting crops to provide better food for people

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, Evrard, Ilemo, Berthoud, Tecnoma, Caruelle, Nicolas, Seguip, Thomas, Matrot, Moreau, Herriau et CMC. Elles sont concurrentes entre elles ou répondent à une niche bien particulière.

Chacune est commercialisée par un réseau indépendant de distributeurs agréés, soigneusement formés, pour mieux réussir la vente et assurer parfaitement l'après-ventede nos machines. Cette organisation multi-marques et multi-réseaux permet au Groupe d'assurer un maillage très efficace du marché de la pulvérisation.

EXEL Industries vise à accroître sa présence 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, 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 et d'une filiale de distribution en Russie afin d'être toujours plus proche de ses 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 et en faisant réaliser aux agriculteurs des économies sur leur consommation de phytomédicaments.

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, Evrard, Ilemo, Berthoud, Tecnoma, Caruelle, Nicolas, Seguip, 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 highlyeffective way.

EXEL Industries intends to increase its presence in all the most important global agricultural zones (Europe, the Americas, Australia). 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 these 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, setting up a plant in Romania, and a sales subsidiary in Russia, so as to always remain closer to its new customers.

The sprayer, a productivity tool

The sprayer is the major productivity tool. It is the most used tool after the tractor. It is used 8 months out of 12 to perform 4 to 20 treatments on eachcultivated 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 while respecting the environment and creating savings for farmers in terms of phyto-medication consumption.

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 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 pays émergents ont besoin de moderniser et de mécaniser toutes leurs exploitations agricoles.
- Les nouvelles réglementations environnementales, ainsi que les contrôles techniques obligatoires, 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.

Several factors are driving development in the agricultural spraying market

- *The stagnation of usable arable land in the world 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 need to modernize and mechanize all their farms.*
- *New environmental regulations, as well as mandatory technical inspections, speed up the replacement of equipment with new, cleaner and more accurate sprayers.*
- *Farms are becoming larger and need sprayers that are bigger, more sophisticated and more efficient.*

Système TWIN : halte à la dérive

La dérive constitue la partie des gouttes pulvérisées qui n'atteignent pas la cible, à cause notamment du vent.

En orientant les gouttes de pulvérisation grâce à un flux d'air, le système TWIN est alors en mesure de compenser la force du vent, pour une plus grande précision et une très nette réduction de la dérive, au-delà des exigences réglementaires les plus strictes.

L'efficacité des phytomédicaments s'en retrouve ainsi améliorée, et les quantités pulvérisées réduites jusqu'à - 30 %… ce qui s'avère être bon à la fois pour l'environnement et la rentabilité de l'exploitation !

Twin system: stop drifting!

Drift represents the amount of sprayed droplets which does not reach the plant. It is caused mainly by the wind.

By directing the sprayed droplets using airflow, the Twin system is able to compensate for the strength of the wind – enabling greater accuracy and leading to a very significant reduction in drift – exceeding the most stringent regulatory requirements.

The effectiveness of chemicals is thus improved and the quantities sprayed are reduced by up to 30%… which is both good for the environment and for the farm's profitability!

1 Orientation vers l'avant
Forward angling

2 Sans orientation
No angling

3 Orientation vers l'arrière
Backward angling

TWIN
www.hardi-twin.com

Grand public

Soigner les plantes et embellir le jardin

The consumer market

Treating plants and making gardens more beautiful

13 millions de jardiniers en France

La croissance du temps libre dynamise le jardinage

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 seniors accroît le nombre de jardiniers en activité.
Le végétal est aujourd'hui volontiers 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 de la moitié 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 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, attractive, 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'Europe, terrain de conquête

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

13 million gardeners in France!

Growth in free time is providing an impetus to gardening

Increased leisure time and free time is bringing about a healthy return to nature. Similarly, increases in life expectancy and greater numbers of senior citizensare 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 50% 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

Performance, safety, design and ease of use: such are the qualities that characterize the Group's spraying equipment.Berthoud, Tecnoma, Peras, Laser, Cooper Pegler and Vermorel brands (completed by distributor brands), provide a wide, attractive and innovative range which meets the needs of targeted applications and promotes multiple ownership (one appliance for weed elimination, one for treatment, etc.).
Furthermore, a lot of adaptable accessories promote specialist use and increase the added value of products. Finally, EXEL Industries is also expanding its "water supply" product range and is now offering a complete range of well water and sprinkling pumps.

Europe, a market to be conquered

Europe, where the Group still has 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
Tecnoma
peras
COOPER PEGLER
LASER INDUSTRIE

1952 → 2009

Histoire du Groupe

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.

1966 Rachat de VERMOREL.

1980 Disparition du fondateur, arrivée de son fils Patrick BALLU.

Création d'un groupe

1987 Création du Groupe EXEL Industries. Intégration de BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP et THOMAS.

1990 Reprise de LOISEAU et de PRECICULTURE.

Début d'une nouvelle ère

1996 Rachat de KREMLIN et premiers pas dans la Protection des Matériaux (pistolets de peinture, etc.).

1997 Introduction à la Bourse de Paris (indice SBF 250).

Naissance d'un leader mondial

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.

1999 Acquisition d'EUROTEC (UK), spécialiste de l'application de peinture en poudre.

2000 Acquisition de FISCHER, leader suisse des pulvérisateurs agricoles, et de REXSON dans les Matériaux.

2001 Acquisition de la société SAMES, n° 2 mondial de la pulvérisation industrielle électrostatique, et de MATROT, leader français des automoteurs de pulvérisation.

2003 Acquisition d'HERRIAU, spécialiste des arracheuses de betteraves et des semoirs universels.

2006 Acquisition de CMC, spécialiste du tracteur enjambeur.

2007 Acquisition de MOREAU, leader français des arracheuses de betteraves. EXEL Industries devient ainsi l'un des principaux acteurs européens de ce marché.

2007 Acquisition de HARDI, N°2 mondial de la pulvérisation agricole. Avec cette acquisition, EXEL Industries consolide son leadership mondial.

2009 Acquisition de Johnston. Le Groupe renforce sa présence en Amérique du Nord dans la Protection des Matériaux.

Group History

The birth of a family-business

1952 *TECNOMA set up by Vincent BALLU, the inventor of the wine grower high-clearance tractor.*

1959 *First synthetic resin agricultural sprayer.*

1966 *Takeover of VERMOREL.*

1980 *Death of the company's founder, arrival of his son Patrick BALLU.*

The formation of a group

1987 *EXEL Industries Group set up. Incorporation of BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIP and THOMAS.*

1990 *Takeover of LOISEAU and PRECICULTURE.*

The beginning of a new era

1996 *Takeover of KREMLIN. EXEL Industries takes its first steps in Materials Protection business (paint spray guns, etc.).*

1997 *TIPO on the Paris stock exchange (SBF 250 index).*

The birth of a market leader

EXEL Industries is growing significantly stronger as a result of numerous acquisitions, both in Plant protection and Materials protection businesses.

1999 *Takeover of EUROTEC (UK), a specialist in the application of powdered paints.*

2000 *Takeover of FISCHER, the Swiss leader in agriculture spraying, and REXSON in the Materials Protection business.*

2001 *Takeover of SAMES, world n°2 in electrostatic industrial spraying, and MATROT, French leader in agricultural self-propelled sprayers.*

2003 *Takeover of HERRIAU, specialist in sugar beet harvesters and versatile seeders.*

2006 *Takeover of CMC, specialist in the wine grower high-clearance tractor.*

2007 *The acquisition of MOREAU, the French leader in sugar beet harvesters. EXEL Industries has consequently become one of the leading European players in this market.*

2007 *The acquisition of HARDI, the second largest global manufacturer of agricultural sprayers. With this acquisition, EXEL Industries has consolidated its position as world leader.*

2009 *Acquisition of Johnston. The Group is strengthening its presence in the Materials Protection business on the North American area.*