

1971...

2021...



Un demi siècle d'histoire
Half a century of history

Nous sommes très heureux de partager cette rétrospective avec vous à l'occasion des 50 ans du Groupe AB7 et des 10 ans d'AB7 America.

Son épouse, Eliane Chelle, professeur de mathématiques à temps plein au collège, l'aide à créer l'entreprise, et restera jusqu'au bout à ses côtés en travaillant le soir, pendant les vacances scolaires et parfois le week-end. Pour tous ceux qui avez connu notre père à cette époque, vous savez que c'était quelqu'un de caractère toujours en quête de nouveaux projets.

Nous sommes très fiers de diriger ce Groupe industriel très innovant, riche en histoire et fort de caractères et nous avons un sens des responsabilités profond qui nous pousse à continuer à faire évoluer la société du mieux possible et à faire en sorte que chacun puisse y trouver un lieu d'épanouissement professionnel et personnel.

Nous remercions également tous ceux qui ont contribué à la construction de ces pages, retraçant l'Histoire de notre organisation, et en particulier Stéphanie Lefort pour avoir mené à bien ce projet.

A horizontal timeline on a dark blue background. A white line runs across the middle with white dots at each decade. Yellow text labels the decades: 1970, 1971, 1979, 1980, 1986, 1990, 1997, 2001, and 2009. The labels are positioned above or below the line, with some overlapping.

Dear Colleagues, and Partners,

We are excited to share this book with you for the 50th anniversary of AB7 Group and the 10th anniversary of AB7 America.

The beginnings of AB7 start with the story of our parents, René and Eliane Chelle. René Chelle came from a modest farming family and due to lack of schools in the area, he was sent away from his village to attend a Perpignan high school as a boarding student, from middle school age to graduation. At age 18, he entered the prestigious engineering preparatory classes at the Lycée Pierre de Fermat in Toulouse, to become a Chemical Engineer at the school now known as ENSIACET. He completed his entrepreneurial training with a degree in Management and had his first experience in the industry before creating SETRIC.

His wife, Eliane Chelle, a full-time mathematics teacher in Middle School, helped him to create the company, and remained by his side until the end, working for AB7 evenings, during school vacations and sometimes on weekends. All those who knew our father know that he was the type of character who was always looking for new projects.

Whether it was during trainee work as operators when we were kids or working in the summer at the aquarium factory in Portugal, or in the pet stores in Spain or Portugal, we too grew up with AB7. Even though we spent the first part of our professional life in other companies abroad, we always followed everything that was happening at AB7, and for the older employees, we had already known you for a long time when we joined the Group, which greatly helped us to integrate.

We are very proud to lead this very innovative industrial group, rich in history and strong in character, and we have a deep sense of responsibility that drives us to continue to make the company evolve in the best way possible while ensuring that all our staff find it a place of professional and personal fulfillment.

AB7's 50th anniversary is an opportunity for us to thank you all deeply for all your contributions in the strong and difficult moments of the Group's history. YOU are the key to AB7's current success and we are very grateful to you.

We also thank all those who have contributed to the construction of this book, retracing the history of our organization, particularly Stéphanie Lefort for coordinating this project.

Christophe and Philippe Chelle



1971...

INTRODUCTION

AB7 c'est au tout début l'histoire d'un homme, René Chelle, Fondateur, qui a su allier dans sa région l'Occitanie, Recherche et Industrie pour mettre sur le marché des produits innovants.

AB7 c'est par la suite une belle réussite construite et portée par des hommes et des femmes investis et dirigés par les deux fils du fondateur, Christophe et Philippe, et un Comité de Direction.

L'Histoire d'AB7 commence avec la SETRIC : Société d'Etudes Techniques en Recherches Industrielles et Commerciales.

Fort d'une solide formation en génie chimique et de 5 années d'ingénieur à l'ONIA (Office National Industriel de l'Azote), René CHELLE quitte son emploi avec la ferme intention de fonder sa propre entreprise. Ses capacités et d'excellentes relations avec plusieurs écoles d'ingénieurs et avec l'Université de Toulouse étant son seul capital de départ, il lui vient l'idée de collaborer avec des laboratoires. C'est la naissance de SETRIC.

Son originalité est d'avoir dès le départ associé plusieurs domaines d'activité : le produit, l'équipement industriel et la recherche.

SETRIC fabrique dans sa première division toute une gamme de produits biologiques à usage domestique dont les principes actifs sont constitués de substances bactériennes. Produits pour l'ensemencement et l'entretien des fosses septiques, le décolmatage des canalisations par dégradation des graisses, le détartrage des sanitaires par procédés biodégradables ou produits pour l'accélération de la création d'humus à partir de déchets végétaux.

En tant que start-up spécialisée en biotechnologies, la division « développement industriel » fabrique et commercialise des fermenteurs de recherche et industriels pour la culture de micro-organismes.

La division « recherche » quant à elle étudie la mise au point des différentes technologies adaptées à la fermentation et à l'épuration des eaux.

En 1973, une dizaine de personnes, ingénieurs, techniciens et ouvriers spécialisés, s'implante dans la zone industrielle de Montaudran, juste au bord de la piste qui a vu l'envol des pionniers de l'Aéropostale. Ils seront 40 à la fin de cette même année.



Eliane et René Chelle

INTRODUCTION

The story of AB7 starts with the story of Rene Chelle, who knew how to combine his foresight, knowledge of Research, and Industry to develop and bring to market, innovative products.

Over the years AB7 has become a great success story built and carried by people invested in his vision, now directed by his two sons, Christophe and Philippe, and a Management Board.

The history of AB7 begins with SETRIC: Société d'Etudes Techniques en Recherches Industrielles et Commerciales.

With a solid background in chemical engineering; 5 years' experience as an engineer at ONIA (Office National Industriel de l'Azote); excellent relations with several engineering schools including the University of Toulouse; no capital but confidence, and determination, René CHELLE left his job, to start his own company. His idea was to collaborate with laboratories to provide a "One Stop Shop" that associated several fields of activity: the product, the industrial equipment, and the research, which at the time was a completely novel approach. This was the birth of SETRIC.

In its early years, SETRIC manufactured a whole range of biological products for domestic use whose active principles were made of bacterial substances. Products for the seeding and maintenance of septic tanks; the cleaning of pipes by degradation of grease; the descaling of sanitary facilities by biodegradable processes; and products for the acceleration of the creation of humus from vegetable waste.

As a start-up specialized in biotechnologies, the «industrial development» division manufactures and markets research and industrial fermenters for the

cultivation of micro-organisms.

The «Research» division studied the development of different technologies adapted to fermentation and water purification and in 1973, a dozen people, engineers, technicians and specialized workers, set up in the Montaudran industrial zone, right next to the runway that saw the flights of the Aéropostale pioneers. By the end of the same year, the company had 40 employees.



SETRIC

1971

5

1979...

Afin de pouvoir exploiter dans de meilleures conditions les nouveaux produits de fermentation nés de la recherche, SETRIC crée une collaboration avec ELF AQUITAINE : SETRIC BIOLOGIE, société filiale de SETRIC.

Cette collaboration est le résultat d'une prise de conscience : les PMI ont une bonne structure pour faire avancer la recherche et les grands groupes industriels peuvent avoir accès à de nouveaux créneaux.

Dans ce mariage, SETRIC-BIOLOGIE apporte son savoir-faire, sa technologie, des brevets, bénéficiant de la collaboration de quelques quarante personnes, mais aussi de l'appui de l'université et des laboratoires publics de recherche.

De son côté, ELF AQUITAINE apporte sa puissance économique et industrielle, son implantation mondiale, ses besoins et ses propres marchés, ainsi que les moyens financiers.

DOSSIER DE PRESSE

SETRIC HOLDING

[MIDI-PYRÉNÉES]

14 DÉCEMBRE 1979.

TOULOUSE (de notre correspondant particulier Jean AZEMA)

LE NOUVEAU JOURNAL

Elf-Aquitaine investit dans la microbiologie

Création de Setric Biologie à Toulouse

A l'initiative conjointe du groupe Elf-Aquitaine et la société toulousaine Setric, spécialisée dans la micro-biologie, une nouvelle société vient de naître. Les responsables des deux entreprises l'ont inaugurée hier à Toulouse : Setric Biologie.

Il s'agit, pour cette société, de développer et d'industrialiser des produits nouveaux dans ces secteurs d'avenir de la micro-biologie, de la fermentation ainsi que dans les produits alimentaires (notamment ceux concernant l'élevage), les produits vétérinaires et les produits pharmaceutiques.

Ces nouvelles activités font et feront largement appel au concours de potentiels universitaires scientifiques et de recherche, particulièrement important ici à Toulouse : Université Paul Sabatier, le Centre national de la recherche scientifique, l'Institut Pasteur, l'Institut de Génie chimique,

l'École nationale supérieure agronomique, l'Institut national des sciences appliquées et également l'Université de technologie de Compiègne.

De son côté, Elf-Aquitaine, qui poursuit une politique intense de diversification et d'innovation, apporte sa puissance industrielle et son ouverture sur les marchés extérieurs.

Setric Biologie, qui pour une période transitoire se trouve hébergée dans les locaux de la Setric (bénéficiant également des réseaux d'Elf-Aquitaine, notamment d'un laboratoire d'analyses et de micro-biologie, d'une série de fermentateurs ultra-modernes et d'une chaîne d'ultrafiltration de taille industrielle pour la concentration des milieux mûrissants. La nouvelle société sera appelée à développer ses propres circuits de distribution, notamment dans le secteur des levures : elle pourra bénéficier également des réseaux d'Elf-Aquitaine dans les domaines vétérinaire et pharmaceutique. ...

Forum International

14 DÉCEMBRE 1979

Elf-Aquitaine se lance dans la biotechnologie

En créant une filiale commune avec une moderne entreprise industrielle spécialisée dans la microbiologie, le groupe Elf-Aquitaine lance une nouvelle société, la Setric Biologie, qui sera dirigée par M. Lévy, vice-président du groupe Elf-Aquitaine. L'entreprise, créée à Toulouse, le 12 décembre dernier, a pour but de développer la recherche et la production de produits microbiologiques, en collaboration avec les universités et les instituts de recherche.

Le groupe Elf-Aquitaine se compose de deux sociétés : Setric Biologie et Setric Chimie. Setric Biologie est spécialisée dans la microbiologie, la fermentation et la production de produits microbiologiques. Setric Chimie est spécialisée dans la chimie organique et la production de produits chimiques.

Le groupe Elf-Aquitaine a été créé en 1977, à la suite de la fusion de l'Elf-Aquitaine et de l'Elf-Chimie. Il est dirigé par M. Lévy, vice-président du groupe. Le groupe Elf-Aquitaine a une production de 150 millions de francs par an. Le groupe Elf-Chimie a une production de 100 millions de francs par an.

Le groupe Elf-Aquitaine a une production de 150 millions de francs par an. Le groupe Elf-Chimie a une production de 100 millions de francs par an. Le groupe Elf-Aquitaine a une production de 150 millions de francs par an.



Photo: M. Lévy, vice-président du groupe Elf-Aquitaine, et M. Raymond Lévy, président de Setric Biologie.

C'est pourquoi l'entreprise a été créée à Toulouse, le 12 décembre dernier, à la suite de la fusion de l'Elf-Aquitaine et de l'Elf-Chimie. Elle est dirigée par M. Lévy, vice-président du groupe Elf-Aquitaine.

Le groupe Elf-Aquitaine a une production de 150 millions de francs par an. Le groupe Elf-Chimie a une production de 100 millions de francs par an. Le groupe Elf-Aquitaine a une production de 150 millions de francs par an.

Le groupe Elf-Aquitaine a une production de 150 millions de francs par an. Le groupe Elf-Chimie a une production de 100 millions de francs par an. Le groupe Elf-Aquitaine a une production de 150 millions de francs par an.



M. Lévy, vice-président du groupe Elf-Aquitaine, et M. Raymond Lévy, président de Setric Biologie.

En s'alliant avec une PMI

Elf-Aquitaine s'introduit dans la biotechnologie

ALLIANCE de Goliath et David dans la biotechnologie : Setric, une PMI toulousaine de 40 personnes et 10 millions de francs de chiffre d'affaires, crée une filiale commune, Setric Biologie, avec Elf-Aquitaine. Le groupe laisse la conduite de l'affaire à la PMI : le capital (15 millions de francs) est détenu à 52 % par Setric et 48 % par Elf-Aquitaine (créée justement pour favoriser les prises de participation d'Elf-Aquitaine dans des activités à la pointe de l'innovation). Mais c'est Elf-Aquitaine qui a acheté les installations de fermentation qu'utilisera Setric Biologie.

Pour le groupe pétrolier, cette opération n'est certes qu'un tout petit pas dans ce domaine nouveau de la biotechnologie, que les pouvoirs publics entendent favoriser. Mais la démarche est significative.

Elf-Aquitaine, manifestement, n'accepte qu'à regret de voir une des rares affaires françaises de biologie où elle avait réussi à mettre le pied. Institut Pasteur production, passer dans le giron de Méru-Rhône-Poulenc. Attaquer le marché des applications industrielles de la biologie par un petit bout représente une sorte de compensation.

Car le créneau que couvre Setric Biologie (produits de fermentation destinés aux secteurs vétérinaire, pharmaceutique et surtout alimentaire : levures pour l'aromatique) peut se développer rapidement. Dans le cas où un ou plusieurs de ces marchés atteindraient une ampleur disproportionnée avec la taille de Setric Biologie, il n'est pas exclu que ce développement soit pris en charge à travers la création, à chaque fois, d'une nouvelle société.

Que ce soit à travers ce processus d'industrialisation par étapes, ou par la reprise d'autres entreprises, le groupe Elf-Aquitaine semble bien décidé à ne pas s'en tenir là. « Nous sommes prêts à renouveler ce type d'opération, notamment dans le Sud-Ouest », affirme M. Raymond Lévy, ça préside l'usine. C'est que la biotechnologie est, avec les énergies nouvelles et les économies d'énergie, l'un des trois secteurs « de développement stratégique » qui représentent 40 % du budget de recherche scientifique du groupe.

J. M.

In order to be able to exploit the new fermentation products born from R&D in better conditions, SETRIC created a collaboration with ELF AQUITAINE: SETRIC BIOLOGIE, a subsidiary company of SETRIC. This collaboration was borne out of the understanding that Small Companies have a good structure to advance research and large industrial groups can have access to new markets.

In this union, SETRIC-BIOLOGY brought its know-how, technology and patents and benefitted from the collaboration with a team of forty people, as well as the support of the university and public research laboratories. ELF AQUITAINE brought its economic and industrial power, worldwide implantation, customer requirements and its own markets, as well as the financial means.

espondant particulier Jean AZEMA)

Toulouse, Setric-Biologie : Une alliance avec Elf-Aquitaine

le Setric Biologie à Toulouse

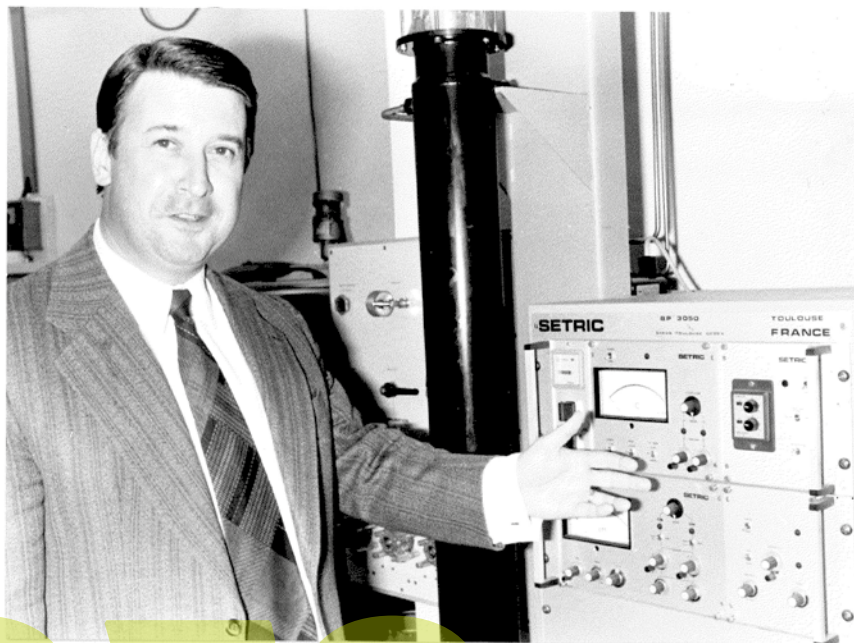
groupe Elf-Aquitaine
Setric, spécialisée
ouvelle société vient
les deux entreprises
se : Setric Biologie.

é, de développer et
nouveaux dans ces
micro biologie, de la
s produits alimentaires
nant l'enologie), les
roduits pharmaceuti-

l'Ecole nationale supérieure agronomique, l'Institut national des sciences appliquées et également l'Université de technologie de Compiègne.

De son côté, Elf-Aquitaine, qui poursuit une politique intense de diversification et d'innovation, apporte sa puissance industrielle et son ouverture sur les marchés extérieurs.

Setric Biologie, qui pour une période transitoire se trouve hébergée dans les locaux de la Setric (employant elle-même quarante salariés), dispose notamment d'un laboratoire d'analyses et de micro biologie, d'une série de fermentateurs ultra-modernes et d'une chaîne d'ultrafiltration de



1979



7

1980...

Après SETRIC-BIOLOGIE, SETRIC-GENIE INDUSTRIEL.

La société toulousaine s'associe cette année-là à la société MOËT HENNESSY, pour créer une filiale qui développe l'activité « Fabrication de matériel » (fermenteurs, génie-alimentaire, instrumentation, micro-informatique, ingénierie...).

En s'associant avec SETRIC, le groupe MOËT HENNESSY se dote de l'unité de recherche la plus performante dans le domaine de l'œnologie. Dans ce domaine, SETRIC a mis au point des produits spécifiques : des levures destinées à contrôler la qualité et à augmenter les arômes du vin.

Grâce à ces alliances stratégiques et à ces 2 partenaires de choix, René CHELLE peut poursuivre son implication en bio-industrie et biotechnologie qui sont pour lui des domaines d'avenir, encore peu développés en France.

Durant ces 5 dernières années, la PMI voit son personnel multiplié par quatre et son chiffre d'affaires par dix. Cette croissance continue pousse SETRIC à rassembler toutes ses activités dans trois mille mètres carrés de bâtiments neufs, construits à Deyme près de Toulouse.

La médaille de l'Ordre National du Mérite, au titre de la Recherche et de l'Industrie, est décernée à René CHELLE le 17 septembre 1984.

The medal of the National Order of Merit, for Research and Industry, is awarded to René CHELLE on September 17, 1984.

8

Moët-Hennessy et Setric : une filiale commune

Témoignage de Corinne Cortès, arrivée le 11 janvier 1982

« Arrivée en tant qu'apprenti en 1981, j'ai réellement intégré cette société familiale en 1982. A l'époque, mon père Roger DREVOT travaillait déjà pour Mr CHELLE. Et aujourd'hui ma fille fait également partie de l'aventure. C'est pour nous une histoire de génération ! A ses débuts, AB7 était une entreprise familiale. Tous les jours, Mr CHELLE passait nous dire bonjour. Lorsque j'ai commencé, nous étions 3 : Féli, Jeannette et moi-même. Nous étions basés à MONTAUDRAN et nous nous appelions SETRIC. Il y avait quelques produits d'entretien avec notamment les produits phares BIO7 CHOC et BIO7 G, ainsi que le D7 Ménager. Dans les années 90, nous avons élargi notre activité aux produits piscines, aux aquariums, aux produits aquariophile et sellerie animale. Tout était fabriqué manuellement (vissage, étiquetage) excepté le remplissage. Par la suite, nous avons déménagé à Deyme. Et quand les machines ont remplacé les mains, nous avons commencé à fabriquer des produits vétérinaires. Pour ma part, j'ai travaillé 20 ans en PE (Produits Entretien) et 20 ans en PV (Produits Vétérinaire). J'ai assisté au fil des ans à l'évolution de la société. Mais je garde en mémoire de bons souvenirs et quelques anecdotes. Mr CHELLE m'appelait rarement par mon prénom, c'était surtout « la petite ». Il me grondait quand je fumais ou me disais que j'étais trop maigre. Alors quand nous faisions des repas, il me surveillait et savait quoi me dire quand je ne mangeais pas assez. Ma vie personnelle a évolué au même rythme que ces 40 années passées au sein d'AB7, avec son lot de bons et de moins bons moments. Je ne pourrais jamais oublier ce que Mr et Mme CHELLE ont fait pour moi et ma famille. AB7 grandit de jour en jour et nous sommes de plus en plus nombreux. Mais ses valeurs familiales restent ancrées. »

Testimony of Corinne Cortès, who joined AB7 on January 11, 1982

« I arrived as an apprentice in 1981, and I really joined this family company in 1982. At that time, my father Roger DREVOT was already working for Mr CHELLE. And today my daughter is also part of the adventure. It is for us a story of generation! At the beginning, AB7 was a family business. Every day, Mr. CHELLE came to say hello. When I started, there were 3 of us: Féli, Jeannette and myself. We were based in MONTAUDRAN and we were called SETRIC. There were a few cleaning products, including the flagship products BIO7 CHOC and BIO7 G, as well as D7 Ménager. In the 90's, we expanded our activity to swimming pools, aquariums, aquarium products and pet products. Everything was manufactured manually (screwing, labeling) except for the filling. Later on, we moved to Deyme. And when the machines replaced the hands, we started to manufacture veterinary products. For my part, I worked 20 years in PE (Household Products) and 20 years in PV (Veterinary Products). Over the years, I have witnessed the evolution of the company. But I keep in mind good memories and some anecdotes. Mr CHELLE rarely called me by my first name, it was mostly «the kid». He would scold me when I smoked or told me I was too thin. So when we had meals, he would watch me and know what to tell me when I wasn't eating enough. My personal life has evolved along with those 40 years at AB7, with its share of good and not so good times. I will never forget what Mr. and Mrs. CHELLE have done for me and my family. AB7 is growing day by day and we are more and more people working here. But its family values remain anchored. »

After SETRIC-BIOLOGY, SETRIC-GENIE INDUSTRIEL.

That year, the Toulouse-based company joined forces with MOET HENNESSY to create a subsidiary, developing manufacturing equipment (fermenters, food engineering, instrumentation, micro-computing engineering...). By joining forces with SETRIC, the MOET HENNESSY group acquired the most efficient research unit in the field of oenology.

In this field, SETRIC developed specific products: yeasts designed to control the quality and enhance the aromas of wine. Thanks to these strategic alliances and these two partners of choice, René CHELLE continued his involvement in bio-industry and biotechnology, which he considered to be the fields of the future that were still underdeveloped in France.

During these 5 years, this small company sees its staff quadruple and its turnover increase ten-fold. This continuous growth pushes SETRIC to gather all its activities into three thousand square meters of new buildings, built in Deyme near Toulouse.



Témoignage de Marie-Elise Potereau, arrivée le 26 avril 1984

« C'est en 1984, au détour d'une annonce parue dans un journal local que je fis la rencontre qui allait devenir l'histoire de ma carrière professionnelle, celle de Monsieur et Madame Chelle puis plus tardivement de leurs fils Christophe et Philippe. A cette époque, la société s'appelait SETRIC. Au fil des années, j'ai vu évoluer la diversification des gammes de produits fabriqués sur les sites de Montaudran au début et Deyme dès 1991. Ces gammes étaient implantées dans de nombreux réseaux de distributions en France, en Europe puis aux Etats-Unis. Au commencement à Montaudran, j'ai souvenir des premiers bureaux où l'activité était centralisée autour des produits d'entretien, de l'aquariophilie et du lancement des produits piscines. Puis d'un changement de dimension, lorsque nous avons emménagé dans nos bureaux actuels en 1991 sur le site de Deyme. C'est précisément là que l'entreprise a connu son développement que nous lui connaissons encore aujourd'hui. D'ailleurs les premiers produits inventés par Mr Chelle comme le BIO7 et le BIO 7G sont toujours produits et commercialisés en 2021. Félicitations ! Les évolutions structurelles ont permis de répondre aux besoins de l'entreprise tels que fidéliser les nombreux clients et les satisfaire à travers leurs appels. Avec bientôt plus de 37 ans d'expérience au sein du groupe, je peux constater le parcours réalisé : nous sommes passés d'une petite entreprise régionale à une société internationale. La recherche & le développement ont toujours été le fer de lance de la stratégie d'entreprise, permettant des lancements de produits réguliers et novateurs. Cela a instauré une dynamique de travail agréable avec un sentiment de contribuer à mon niveau à ces évolutions. AB7 INDUSTRIES se réinvente toujours et organise le futur avec un rayonnement international ce qui a toujours été la vision & l'ADN de Monsieur CHELLE, dont ses fils Christophe et Philippe ont su se saisir. En tant que salarié, cette vision m'a conférée beaucoup de confiance. Avec du recul, c'est aussi l'environnement familial & la bienveillance des équipes qui m'ont permis d'y réaliser l'intégralité de ma carrière. Tous mes vœux de succès pour les décennies futures que le GROUPE AB7 mènera avec BRIO ! »

Testimony of Marie-Elise Potereau, who joined AB7 on April 26, 1984

« It was in 1984, at the bend of an advertisement in a local newspaper that I met Mr. and Mrs. Chelle, and later their sons Christophe and Philippe, who would become the story of my professional career. At that time, the company was called SETRIC. Over the years, I saw the diversification of the product ranges manufactured on the sites of Montaudran at the beginning and Deyme since 1991. These ranges were established in many distribution networks in France, Europe and the United States. At the beginning in Montaudran, I remember the first offices where the activity was centralized around the maintenance products, the aquariums and the launching of the swimming pools products. Then a change of dimension, when we moved to our current offices in 1991 on the Deyme site. It is precisely there that the company experienced its development that we still know today. Moreover, the first products invented by Mr Chelle, such as BIO7 and BIO 7G, are still being produced and marketed in 2021. Congratulations! The structural evolutions have made it possible to meet the needs of the company such as to retain the numerous customers and satisfy them through their calls. With almost 37 years of experience within the group, I can see the journey we have made from a small regional company to an international company. Research & Development has always been at the forefront of the company's strategy, allowing regular and innovative product launches. This has created a pleasant work dynamic with a feeling of contributing to these evolutions at my level. AB7 INDUSTRIES is always reinventing itself and organizing the future with an international influence, which has always been Mr. CHELLE's vision and DNA, which his sons Christophe and Philippe have been able to seize. As an employee, this vision gave me a lot of confidence. With hindsight, it is also the family environment and the benevolence of the teams that have allowed me to spend my entire career there. I wish you all the best for the future decades that AB7 GROUP will lead with BRIO! »



1986...

Après cette ascension fulgurante, l'activité de SETRIC stagne et la société décide de céder ses 2 filiales. SETRIC-BIOLOGIE est vendue au groupe canadien LALLEMAND et SERTIC-GENIE INDUSTRIEL à MOET HENNESSY.

René CHELLE, devenu patron réaliste, comprend la nécessité de faire passer l'économie avant la technologie. En plus clair, mettre l'innovation dans des produits qui se vendent et dont le succès va croissant.

SETRIC va alors recentrer ses activités sur son savoir-faire traditionnel : les produits d'entretien pour la maison. La société investie massivement dans le développement de son service commercial. Elle s'implante simultanément sur trois réseaux de distribution : les drogueries, la grande distribution (super et hyper) et les magasins de bricolage et de matériel pour la maison.

Forte de sa structure commerciale dans le secteur de la grande distribution, la société se lance ensuite dans la distribution de nouveaux produits pour le traitement des eaux de piscines.

Toujours spécialisée en biotechnologie, SETRIC développe une gamme de produits biologiques pour la mise en eau des aquariums. Ainsi, présente dans ce nouveau domaine d'activité, elle se lance dans la fabrication d'aquariums au Portugal (SETRIC Portugal). SETRIC deviendra alors le premier fabricant européen d'aquariums avec une production de 30 000 pièces par mois, et détient plus de 50% du marché Français.

10

SETRIC va également déployer son activité dans le domaine des animaux de compagnie avec SETRIC HYGIENE ET SANTE (ShS) :

- Produits de Santé pour chiens et chats : Achat à FRISKIES (NESTLE) d'une gamme de produits vétérinaires antiparasitaires (anti-puces et anti-tiques)
- Acquisition d'une Société Lilloise spécialisée dans la distribution d'accessoires pour animaux à la marque « AU SELLIER DE PARIS »
- Création d'une Chaîne de magasins d'animalerie en Espagne et au Portugal (HORTIZOO) permettant de dynamiser la commercialisation de ses propres produits et accessoires pour animaux, dans un espace tourné vers le vivant avec des animaux de compagnie et des batteries d'aquariums modernes et impressionnantes.



Témoignage de Catherine Proupech-Rivière, arrivée le 3 juillet 1989

« C'est jeune diplômée d'un DUT Génie Chimique, en poursuite d'études en Science des Matériaux, que j'apprends qu'une PME Toulousaine, SETRIC, dirigée par René CHELLE Ingénieur en Génie Chimique, recherche un technicien pour développer un projet innovant de litière pour chat ; contrat financé par la région, avec une formation sur la gestion de projets en PME. Le 3 juillet 1989 j'intègre la société. Un petit laboratoire, dirigé par un pharmacien, est installé sur une rochelle, au-dessus d'un atelier de production composé d'une ligne de conditionnement poudre et d'une ligne de conditionnement liquide. La société commercialise des produits d'entretien, des produits piscines et des produits pour l'aquariophilie. Elle est en plein développement et projette d'ouvrir un laboratoire vétérinaire sur le site de DEYME, qui est en construction. Le 3 Juillet 1989 je signe mon CDI avec le pharmacien en charge du projet. Nous devons implanter le laboratoire sur le site de DEYME, mettre en place la partie analytique et contrôle qualité. Nous devons développer toutes les nouvelles gammes vétérinaires (shampoings, poudres, colliers antiparasitaires...) et élargir les gammes existantes en détergence, traitement des eaux et aquariophilie. C'est le début d'une longue aventure professionnelle et humaine. Inventer le Futur dure depuis 32 ans. »

After this meteoric rise, SETRIC's activity stagnates and the company decides to sell its 2 subsidiaries. SETRIC-BIOLOGY is sold to the Canadian group LALLEMAND and SERTIC-GENIE INDUSTRIEL to MOET HENNESSY.

René CHELLE, now a more pragmatic manager, understood the need to value technological considerations as well as economic ones. In other words, to put innovation into products that sell and whose success is growing.

SETRIC then refocused its activities on its traditional know-how, cleaning products for the home. The company invests massively in the development of its sales department, established simultaneously via three distribution networks: drugstores, mass distribution (super and hyper) and DIY stores.

Thanks to its commercial structure in the mass distribution sector, the company then launched into the distribution of new products for the treatment of swimming pool water.



Testimony of Catherine Proupech-Rivière, joined AB7 on July 3, 1989

« As a young graduate of a DUT in Chemical Engineering, continuing my studies in Materials Science, I learned that a Toulouse SME, SETRIC, directed by René CHELLE, Chemical Engineer, was looking for a technician to develop an innovative cat litter project; a contract financed by the region, with training in project management in an SME. On July 3, 1989 I joined the company. A small laboratory, managed by a pharmacist, is installed upstairs above a production workshop composed of a powder packaging line and a liquid packaging line. The company markets maintenance products, swimming pool products and products for aquariums. It is in full development and plans to open a veterinary laboratory on the site of DEYME, which is under construction. On July 3, 1989 I signed my permanent contract with the pharmacist in charge of the project. We have to set up the laboratory on the DEYME site, to set up the analytical and quality control part. We had to develop all the new veterinary product lines (shampoos, powders, antiparasitic collars...) and enlarge the existing ranges in detergents, water treatment and aquariums. This was the beginning of a long professional and human adventure. Inventing the Future has lasted for 32 years. »

Still specializing in biotechnology, SETRIC developed a range of biological products used to get aquariums up and running faster than the traditional water equilibrium process. In this new field of activity, it launched into the manufacture of aquariums in Portugal (SETRIC Portugal). SETRIC becomes the first European manufacturer of aquariums, with a production of 30,000 units per month offering all-inclusive sets, revolutionizing this market, growing to hold a more than 50% share of the French market.

SETRIC also branched out into the field of pets with SETRIC HYGIENE ET SANTE (ShS), developing healthcare products for dogs and cats; the purchase of a range of veterinary anti-parasite products (flea and tick repellents) from FRISKIES (NESTLE); the acquisition of a company in Lille specializing in the distribution of accessories for animals under the brand name «AU SELLIER DE PARIS» and the creation of a chain of pet stores in Spain and Portugal (HORTIZOO) to boost the marketing of its own products and accessories for animals, in a store space designed around the pets which included modern and impressive walls of aquarium not previously seen.



« Les hautes technologies sont passionnantes mais ruineuses si elles ne permettent pas de réaliser rapidement du chiffre d'affaires. »

« High technologies are exciting but ruinous if they don't allow to quickly make a turnover »

René Chelle

1990...

Fait marquant : SETRIC devient AB7 INDUSTRIES

Ces années 1990 sont également marquées par le lancement des premières études sur la technologie des polymères actifs afin de comprendre et d'améliorer le fonctionnement du collier antiparasitaire. Ces études feront l'objet d'une thèse d'état.



Témoignage d'Eric Alary, arrivé le 6 janvier 1992

« Je me rappellerai toujours de mon premier jour au sein d'AB7 ou plutôt SETRIC, car à l'époque c'était son nom, le 6 janvier 1992, voilà presque 30 ans ! Je venais du monde de l'automobile, où les grands ateliers étaient bien organisés, les machines méticuleusement alignées, les allées clairement tracées. Alors ma stupéfaction fut à son comble en entrant dans l'unique atelier de production où il faisait sombre et froid, et où l'organisation et le rangement manquaient fortement. Les opératrices (à l'époque ce n'était que des filles) toutes regroupées autour d'une table, emmitouffées dans de chauds vêtements, mitaines aux mains, effectuaient ensemble la même opération, à savoir coller une étiquette sur un flacon. Nous étions loin des performances d'aujourd'hui : plusieurs ateliers de production en France et aux Etats-Unis, des machines et outils à la pointe de la technologie, 250 collaborateurs qualifiés, le suivi de l'OTIF (On Time In Full), la mise en place de KPI (Key Performance Indicator) pour suivre les performances de l'entreprise. Malgré ces manques, l'ambiance était motivante et chaque jour apportait son lot de surprises et de challenges. En plein développement, AB7 est aujourd'hui promue à une belle réussite à laquelle je suis fier d'avoir participé tout au long de ma carrière. AB7 a créé mon passé et continue d'inventer le futur. »

Testimony of Eric Alary, joined AB7 on January 6, 1992

« I will always remember my first day at AB7 or rather SETRIC, as it was called at the time, on January 6, 1992, almost 30 years ago! I came from the automotive world, where the large workshops were well organized, the machines meticulously aligned, the aisles clearly marked. So my amazement was at its peak when I entered the only production workshop where it was dark and cold, and where organization and tidiness were strongly lacking. The operators (at that time, they were all girls), all grouped around a table, wrapped in warm clothes, with mittens on their hands, were performing the same operation together, i.e. gluing a label on a bottle. We were far from today's performance: several production workshops in France and the United States, state-of-the-art machines and tools, 250 qualified employees, OTIF (On Time In Full) monitoring, and the implementation of KPIs (Key Performance Indicators) to track the company's performance. Despite these shortcomings, the atmosphere was motivating and every day brought its share of surprises and challenges. In full development, AB7 is today promoted to a great success in which I am proud to have participated throughout my career. AB7 created my past and continues to invent the future. »

Key fact: SETRIC becomes AB7 INDUSTRIES.

These years were also marked by the launching of our first studies on active polymer technology to better understand and improve, the functioning of our anti-parasite collars. These studies would become the subject of a National Thesis.



Témoignage de Patrick Dagou, arrivé le 9 juin 1992

« En juin 1992, j'intègre la Société SETRIC INTERNATIONAL au poste de conducteur de ligne. La société comprenait alors une extrudeuse qui produisait des lanières destinées à des colliers répulsifs et antiparasitaires pour les chiens et les chats à marque PILOU. A l'époque, cette extrudeuse était installée dans un petit laboratoire (le laboratoire CQ actuel). Le laboratoire de production pharmaceutique était en cours de construction. En janvier 1993 je prenais le poste de Chef d'Atelier Vétérinaire et en juin 1994 nous investissons les lieux du nouveau laboratoire pharmaceutique. L'équipe se composait alors de 6 personnes et nous élargissons notre gamme vétérinaire (poudres, shampoings, lotions, aquariophilie, vitamines...). En juin 2001, un nouveau challenge s'est présenté à moi. Un poste se libère au sein de l'atelier de production des Produits Entretien / Produits Piscine. J'endosse alors avec fierté le rôle de chef d'atelier dans ce nouvel univers produits. En janvier 2019, cet atelier s'agrandit et je me vois confier le poste de Responsable de Production. Il s'agit alors de manager environ 25 personnes. Ainsi je vis depuis ces 30 dernières années (ou presque) une aventure professionnelle et humaine formidable, à la fois riche et intense. De nombreux projets animent mes journées et ce n'est pas prêt de s'arrêter. »

Testimony of Patrick Dagou, joined AB7 on June 9, 1992

« In June 1992, I joined SETRIC INTERNATIONAL as a line operator. At that time, the company had an extruder that produced strips for PILOU brand repellent and anti-parasite collars for dogs and cats. At that time, this extruder was installed in a small laboratory (the current QC laboratory). The pharmaceutical production laboratory was under construction. In January 1993 I took the position of Veterinary Workshop Manager and in June 1994 we moved into the new pharmaceutical laboratory. The team consisted of 6 people and we expanded our veterinary range (powders, shampoos, lotions, aquariums, vitamins...). In June 2001, a new challenge came to me. A position became available in the production workshop of Maintenance Products / Swimming Pool Products. I proudly took on the role of workshop manager in this new product universe. In January 2019, this workshop expanded and I was given the position of Production Manager. I now have to manage about 25 people. For the last 30 years (or so) I have been living a wonderful professional and human adventure, both rich and intense. Many projects animate my days and it is not ready to stop. »



1990...

AB7 se lance également dans la micro-encapsulation. L'eau de Javel se vend désormais en grains grâce à AB7. Protégée par un brevet, elle prend un nouveau coup de jeune, après le berlingot ou encore la pastille qui a néanmoins l'inconvénient de se dissoudre lentement et de ne pouvoir être parfumée.

La société y travaille et avec l'aide de l'ANVAR et des chimistes de l'université Paul Sabatier, la solution est trouvée. Il suffit d'encapsuler la molécule du parfum afin qu'elle ne soit pas en contact direct avec le chlore lorsque le produit est à l'état sec. Cette nouvelle présentation constitue également un véritable progrès en terme de sécurité pour l'utilisateur, en comparaison à l'eau de Javel liquide dont les inconditionnels reconnaissent le maniement délicat.

Testés plusieurs mois dans des magasins toulousains, référencés dans la grande distribution, les «Grains de Javel» entament leur carrière commerciale sur l'ensemble de la France et reçoivent le 1^{er} Prix PME – PMI au 14^{ème} Concours Régional de l'Innovation en décembre 1994.

14

L'eau de Javel se vend désormais en grains grâce à AB7.

Bleach is now sold in grains thanks to AB7.



Témoignage de Jean-Pierre Lautier, arrivé le 2 novembre 1993

« J'étais loin de me douter en mai 1993, lorsque M. Chelle m'avait invité à l'exposition ZOOMARK de Bologne, que je m'embarquais pour une aventure qui dure encore, 28 ans plus tard. Pour un jeune vétérinaire ne connaissant rien au monde de l'industrie, SETRIC avait de quoi dérouter. À l'époque les activités de l'entreprise étaient aussi diverses que la fabrication d'aquarium, le négoce d'article pour animaux, la tenue d'une chaîne de jardinerie-animalerie en Espagne et au Portugal, la fabrication de piscines en aluminium et l'installation de magasin d'aquariophilie, en plus des activités encore présentes actuellement de fabrication de produits d'entretien, de produits piscine et de produits vétérinaires. L'aventure SETRIC c'est avant tout la rencontre avec son fondateur, René CHELLE, un Entrepreneur avec un « E » majuscule, fourmillant d'idées et doté d'un culot à toute épreuve, nous lançant de projets en projets qu'il nous fallait gérer tant bien que mal. Des anecdotes j'en ai de quoi remplir un livre entier. Comme dans toutes les entreprises, il y a eu des succès et des moments difficiles à surmonter mais jamais durant ces années je n'ai eu l'occasion de m'ennuyer ni de regretter d'avoir abandonné la pratique vétérinaire pour l'industrie. Aujourd'hui, SETRIC, devenu entre-temps le groupe AB7 Industries est à un tournant. Elle devient plus grande, plus mature, plus rationnelle. Mais l'esprit d'aventure impulsé par son créateur est toujours là, entretenu par Christophe et Philippe CHELLE, ses fils, secondés par une équipe jeune et dynamique. Je suis particulièrement fier d'être à leur côté pour souffler ces cinquante bougies et pour quelques années encore, participer à nos nouveaux défis. »

Testimony of Jean-Pierre Lautier, joined AB7 on November 2, 1993

« I had no idea in May 1993, when Mr. Chelle invited me to the ZOOMARK exhibition in Bologna, that I was embarking on an adventure that is still going strong, 28 years later. For a young veterinarian who knew nothing about the world of industry, SETRIC was a confusing world. At that time the activities of the company were as diverse as the manufacture of aquariums, the trade of articles for animals, the management of a chain of garden center-animal shop in Spain and Portugal, the manufacture of aluminum swimming pools and the installation of aquarium batteries in stores, in addition to the activities still present today of manufacture of products of maintenance, products swimming pool and veterinary products. The SETRIC adventure is above all the meeting with its founder, René CHELLE, an Entrepreneur with a capital «E», teeming with ideas and endowed with a nerve to any test, launching us from project to project that we had to manage as well as possible. I have enough anecdotes to fill a whole book. As in all companies, there were successes and difficult moments to overcome, but never during these years did I get bored or regret giving up veterinary practice for the industry. Today, SETRIC, which in the meantime has become the AB7 Industries group, is at a turning point. It is getting bigger, more mature, more rational. But the spirit of adventure impelled by its creator is still there, maintained by Christophe and Philippe CHELLE, his sons, assisted by a young and dynamic team. I am particularly proud to be at their side to blow out these fifty candles and for a few more years to participate in our new challenges. »

Recognizing the problem with liquid bleach pouches and dry bleach tabs, which had the disadvantage of dissolving slowly and not being able to be scented, AB7 started working on micro-encapsulation.

The company focused its resources on this project and with the help of ANVAR and chemists from Paul Sabatier University, found a solution, encapsulating the molecule of perfume so that it was not in direct contact with the chlorine when the product was in a dry state. Protected by a patent, this new presentation was also a real advance in terms of user safety compared to liquid bleach, which was and is very delicate to handle.

Tested for several months in Toulouse stores, referenced in mass distribution, the «bleach granules» began their commercial career throughout France and AB7 was awarded the 1st Prize for small and medium-sized businesses at the 14th Regional Innovation Contest in December 1994.

JAVEL

Le second souffle de l'eau ch

Un million de litres d'eau de Javel sont vendus chaque jour en France. Quelques industriels se partagent cet énorme marché (le troisième derrière l'Espagne et les Etats-Unis) et le font évoluer avec de nouvelles présentations et des "plus" qui font la différence.



En 1981, André de Saint-Jean a imaginé une Javel en gel. Il a été le premier à lancer le bichlorure de sodium sous forme de gel. Il a été le premier à lancer le bichlorure de sodium sous forme de gel. Il a été le premier à lancer le bichlorure de sodium sous forme de gel.

Elle désinfecte, blanchit, élimine les odeurs, économise et protège. Elle est utilisée également par 85 % des ménages français et impose comme un produit de base générale qui garantit l'hygiène dans la maison et permet de lutter activement contre les agressions bactériennes. Le marché se porte bien. Il est passé par La Croix (Colgate Palmolive) qui totalise plus de 70 % des ventes en volume.

C'est la seule marque à proposer une formulation traditionnelle et une formulation avec effet retardant sous la marque Javel Plus. Les consommateurs de La Croix, Brel, Javel Net (Prestimix) et De Macc (Brenner) sont particulièrement intéressés par ces innovations.



Une gamme de Javel, sans formaldéhyde, propose à la fois une action désinfectante et une action retardante.

deux pour mettre en œuvre la Javel. Outre son aspect pratique et écologique, le bichlorure d'eau de Javel reste très économique et d'application exclusive par l'hygiène.

La Croix fut le premier à lancer le bichlorure de sodium sous forme de gel. Il a été le premier à lancer le bichlorure de sodium sous forme de gel. Il a été le premier à lancer le bichlorure de sodium sous forme de gel.

Les marques se fontent au parfum. De manière générale, l'eau de Javel se présente en bidons sous deux formes : petits et grands, à 12, 18, 24, 36, 48, 60, 72, 90, 120, 150, 180, 240, 300, 360, 480, 600, 720, 900, 1200, 1500, 1800, 2400, 3000, 3600, 4800, 6000, 7200, 9000, 12000, 15000, 18000, 24000, 30000, 36000, 48000, 60000, 72000, 90000, 120000, 150000, 180000, 240000, 300000, 360000, 480000, 600000, 720000, 900000, 1200000, 1500000, 1800000, 2400000, 3000000, 3600000, 4800000, 6000000, 7200000, 9000000, 12000000, 15000000, 18000000, 24000000, 30000000, 36000000, 48000000, 60000000, 72000000, 90000000, 120000000, 150000000, 180000000, 240000000, 300000000, 360000000, 480000000, 600000000, 720000000, 900000000, 1200000000, 1500000000, 1800000000, 2400000000, 3000000000, 3600000000, 4800000000, 6000000000, 7200000000, 9000000000, 12000000000, 15000000000, 18000000000, 24000000000, 30000000000, 36000000000, 48000000000, 60000000000, 72000000000, 90000000000, 120000000000, 150000000000, 180000000000, 240000000000, 300000000000, 360000000000, 480000000000, 600000000000, 720000000000, 900000000000, 1200000000000, 1500000000000, 1800000000000, 2400000000000, 3000000000000, 3600000000000, 4800000000000, 6000000000000, 7200000000000, 9000000000000, 12000000000000, 15000000000000, 18000000000000, 24000000000000, 30000000000000, 36000000000000, 48000000000000, 60000000000000, 72000000000000, 90000000000000, 120000000000000, 150000000000000, 180000000000000, 240000000000000, 300000000000000, 360000000000000, 480000000000000, 600000000000000, 720000000000000, 900000000000000, 1200000000000000, 1500000000000000, 1800000000000000, 2400000000000000, 3000000000000000, 3600000000000000, 4800000000000000, 6000000000000000, 7200000000000000, 9000000000000000, 12000000000000000, 15000000000000000, 18000000000000000, 24000000000000000, 30000000000000000, 36000000000000000, 48000000000000000, 60000000000000000, 72000000000000000, 90000000000000000, 120000000000000000, 150000000000000000, 180000000000000000, 240000000000000000, 300000000000000000, 360000000000000000, 480000000000000000, 600000000000000000, 720000000000000000, 900000000000000000, 1200000000000000000, 1500000000000000000, 1800000000000000000, 2400000000000000000, 3000000000000000000, 3600000000000000000, 4800000000000000000, 6000000000000000000, 7200000000000000000, 9000000000000000000, 12000000000000000000, 15000000000000000000, 18000000000000000000, 24000000000000000000, 30000000000000000000, 36000000000000000000, 48000000000000000000, 60000000000000000000, 72000000000000000000, 90000000000000000000, 120000000000000000000, 150000000000000000000, 180000000000000000000, 240000000000000000000, 300000000000000000000, 360000000000000000000, 480000000000000000000, 600000000000000000000, 720000000000000000000, 900000000000000000000, 1200000000000000000000, 1500000000000000000000, 1800000000000000000000, 2400000000000000000000, 3000000000000000000000, 3600000000000000000000, 4800000000000000000000, 6000000000000000000000, 7200000000000000000000, 9000000000000000000000, 12000000000000000000000, 15000000000000000000000, 18000000000000000000000, 24000000000000000000000, 30000000000000000000000, 36000000000000000000000, 48000000000000000000000, 60000000000000000000000, 72000000000000000000000, 90000000000000000000000, 120000000000000000000000, 150000000000000000000000, 180000000000000000000000, 240000000000000000000000, 300000000000000000000000, 360000000000000000000000, 480000000000000000000000, 600000000000000000000000, 720000000000000000000000, 900000000000000000000000, 1200000000000000000000000, 1500000000000000000000000, 1800000000000000000000000, 2400000000000000000000000, 3000000000000000000000000, 3600000000000000000000000, 4800000000000000000000000, 6000000000000000000000000, 7200000000000000000000000, 9000000000000000000000000, 12000000000000000000000000, 15000000000000000000000000, 18000000000000000000000000, 24000000000000000000000000, 30000000000000000000000000, 36000000000000000000000000, 48000000000000000000000000, 60000000000000000000000000, 72000000000000000000000000, 90000000000000000000000000, 120000000000000000000000000, 150000000000000000000000000, 180000000000000000000000000, 240000000000000000000000000, 300000000000000000000000000, 360000000000000000000000000, 480000000000000000000000000, 600000000000000000000000000, 720000000000000000000000000, 900000000000000000000000000, 1200000000000000000000000000, 1500000000000000000000000000, 1800000000000000000000000000, 2400000000000000000000000000, 3000000000000000000000000000, 3600000000000000000000000000, 4800000000000000000000000000, 6000000000000000000000000000, 7200000000000000000000000000, 9000000000000000000000000000, 12000000000000000000000000000, 15000000000000000000000000000, 18000000000000000000000000000, 24000000000000000000000000000, 30000000000000000000000000000, 36000000000000000000000000000, 48000000000000000000000000000, 60000000000000000000000000000, 72000000000000000000000000000, 90000000000000000000000000000, 120000000000000000000000000000, 150000000000000000000000000000, 180000000000000000000000000000, 240000000000000000000000000000, 300000000000000000000000000000, 360000000000000000000000000000, 480000000000000000000000000000, 600000000000000000000000000000, 720000000000000000000000000000, 900000000000000000000000000000, 1200000000000000000000000000000, 1500000000000000000000000000000, 1800000000000000000000000000000, 2400000000000000000000000000000, 3000000000000000000000000000000, 3600000000000000000000000000000, 4800000000000000000000000000000, 6000000000000000000000000000000, 7200000000000000000000000000000, 9000000000000000000000000000000, 12000000000000000000000000000000, 15000000000000000000000000000000, 18000000000000000000000000000000, 24000000000000000000000000000000, 30000000000000000000000000000000, 36000000000000000000000000000000, 48000000000000000000000000000000, 60000000000000000000000000000000, 72000000000000000000000000000000, 90000000000000000000000000000000, 120000000000000000000000000000000, 150000000000000000000000000000000, 180000000000000000000000000000000, 240000000000000000000000000000000, 300000000000000000000000000000000, 360000000000000000000000000000000, 480000000000000000000000000000000, 600000000000000000000000000000000, 720000000000000000000000000000000, 900000000000000000000000000000000, 1200000000000000000000000000000000, 1500000000000000000000000000000000, 1800000000000000000000000000000000, 2400000000000000000000000000000000, 3000000000000000000000000000000000, 3600000000000000000000000000000000, 4800000000000000000000000000000000, 6000000000000000000000000000000000, 7200000000000000000000000000000000, 9000000000000000000000000000000000, 12000000000000000000000000000000000, 15000000000000000000000000000000000, 18000000000000000000000000000000000, 24000000000000000000000000000000000, 30000000000000000000000000000000000, 36000000000000000000000000000000000, 48000000000000000000000000000000000, 60000000000000000000000000000000000, 72000000000000000000000000000000000, 90000000000000000000000000000000000, 120000000000000000000000000000000000, 150000000000000000000000000000000000, 180000000000000000000000000000000000, 240000000000000000000000000000000000, 300000000000000000000000000000000000, 360000000000000000000000000000000000, 480000000000000000000000000000000000, 600000000000000000000000000000000000, 720000000000000000000000000000000000, 900000000000000000000000000000000000, 1200000000000000000000000000000000000, 1500000000000000000000000000000000000, 1800000000000000000000000000000000000, 2400000000000000000000000000000000000, 3000000000000000000000000000000000000, 3600000000000000000000000000000000000, 4800000000000000000000000000000000000, 6000000000000000000000000000000000000, 7200000000000000000000000000000000000, 9000000000000000000000000000000000000, 12000000000000000000000000000000000000, 15000000000000000000000000000000000000, 18000000000000000000000000000000000000, 24000000000000000000000000000000000000, 30000000000000000000000000000000000000, 36000000000000000000000000000000000000, 48000000000000000000000000000000000000, 60000000000000000000000000000000000000, 72000000000000000000000000000000000000, 90000000000000000000000000000000000000, 120000000000000000000000000000000000000, 150000000000000000000000000000000000000, 180000000000000000000000000000000000000, 240000000000000000000000000000000000000, 300000000000000000000000000000000000000, 360000000000000000000000000000000000000, 480000000000000000000000000000000000000, 600000000000000000000000000000000000000, 720000000000000000000000000000000000000, 900000000000000000000000000000000000000, 1200000000000000000000000000000000000000, 1500000000000000000000000000000000000000, 1800000000000000000000000000000000000000, 2400000000000000000000000000000000000000, 3000000000000000000000000000000000000000, 3600000000000000000000000000000000000000, 4800000000000000000000000000000000000000, 6000000000000000000000000000000000000000, 7200000000000000000000000000000000000000, 9000000000000000000000000000000000000000, 12000000000000000000000000000000000000000, 15000000000000000000000000000000000000000, 18000000000000000000000000000000000000000, 24000000000000000000000000000000000000000, 300, 36000000000000000000000000000000000000000, 48000000000000000000000000000000000000000, 600, 72000000000000000000000000000000000000000, 900, 1200, 1500, 1800, 2400, 3000, 3600, 4800, 6000, 7200, 9000, 12000, 15000, 18000, 24000, 300, 36000, 48000, 600, 72000, 900, 1200, 1500, 1800, 2400, 3000, 3600, 4800, 6000, 7200, 9000, 12000, 15000, 18000, 24000, 300, 36000, 48000, 600, 72000, 900, 1200, 150000000000

1997...

Le groupe est en pleine expansion et compte 400 collaborateurs (France et étranger). Rebaptisé AB7, il s'organise autour d'une société holding « AquaBio7 » et d'une société industrielle « AB7 INDUSTRIES ».

À Deyme, quatre mille mètres carrés de locaux supplémentaires viennent compléter les cinq mille mètres carrés couverts dont la société dispose déjà.

AB7 INDUSTRIES a pris une place importante dans le marché de l'animalerie, et même celle de leader en aquariophilie.

La société prépare également la sortie d'un nouveau produit, « NewEnzyme », développé à partir d'une molécule ayant des propriétés spécifiques dans la destruction des graisses dans les eaux domestiques ou industrielles usées.

A la fin des années 90, AB7 décide de se restructurer en se concentrant sur ces activités à forte valeur ajoutée. Pénalisée par une concurrence grandissante, des marges s'effondrant sur l'activité de fabrication et de vente des aquariums, la fermeture de ses animaleries le dimanche en Espagne, AB7 vend l'activité des aquariums, sa chaîne d'animaleries et arrête la commercialisation des accessoires pour chiens chats. Ces choix, très difficiles pour tous à l'époque, se sont avérés être les bons pour AB7 qui a pu ainsi rebondir et se reconstruire.

16

Témoignage d'Alain Caparros, arrivé le 13 janvier 1997

« Après un post doctorat réalisé au sein d'une unité du CNRS, j'ai été recruté en janvier 1997 par le groupe AB7, anciennement SETRIC INTERNATIONAL en tant que responsable de recherche et développement. Il s'agissait déjà à l'époque d'une société familiale très dynamique et très diversifiée avec une forte politique de développement basée sur l'innovation. Issu d'une formation scientifique dans la recherche appliquée, mon expérience au sein d'AB7 m'a rapidement conduit à aborder des notions trop peu abordées dans un cursus universitaire telles que le management, la transposition industrielle et les aspects économiques inhérents aux développements et aux produits destinés à être commercialisés. Une relation de confiance s'est instaurée avec Monsieur René CHELLE, fondateur de la société et passionné par l'innovation : mon engagement au sein d'AB7 s'est concrétisé par ma promotion en tant que Directeur Général Adjoint. Au fil des années, AB7 est devenu un groupe international encore plus performant, mené par une nouvelle équipe dirigeante très impliquée et dont le succès repose toujours sur cette volonté d'innovation : son évolution permanente, organisationnelle, sociale et structurelle, font que ma motivation reste toujours intacte après 25 ans d'histoire au sein de la société. »

Testimony of Alain Caparros, joined AB7 on January 13, 1997

« After a post-doctorate in a CNRS unit, I was recruited in January 1997 by the AB7 group, formerly SETRIC INTERNATIONAL, as Research and Development Manager. At that time, it was already a very dynamic and diversified family company with a strong development policy based on innovation. Coming from a scientific background in applied research, my experience at AB7 quickly led me to tackle notions that are not often covered in a university curriculum, such as management, industrial transfer and the economic aspects inherent in developments of products intended to be marketed. A relationship of trust was established with Mr. René CHELLE, founder of the company and passionate about innovation: my commitment to AB7 resulted in my promotion to Deputy Managing Director. Over the years, AB7 has become an even more successful international group, led by a new, highly committed management team whose success is still based on this desire for innovation: its permanent organizational, social and structural evolution means that my motivation remains intact after 25 years with the company. »



At the end of the 90s, AB7 decided to restructure by concentrating on these high value-added activities. Penalized by growing competition, collapsing margins on the aquarium manufacturing and sales activity, and the closing of stores (including its Pet Product Stores) on Sundays in Spain, AB7 sold the aquarium division and its chain of pet shops and stopped marketing accessories for dogs and cats. These choices, which were very difficult for everyone at the time, turned out to be the right ones for AB7, enabling the company to rebound and rebuild itself.

« I arrived at Setric International in January 1997 for a 15-day replacement. I finally stayed until my retirement in 2019! Some very good moments as well as more complicated ones have marked all these years: the restructuring of the company in 1998, the creation of AB7 INDUSTRIES in the 1990's, the arrival of Christophe in 2001 and then Philippe in 2007. I also witnessed the arrival of Thierry Castanié as Sales Director in 2005. As his assistant, we worked together until my departure, in a total confidence and complementarity. At that time, the French sales activity made a great leap forward. Today I am busy with other things and from the top of some peaks, I keep the pleasure to follow as often as possible, the constant progress of the AB7 Group to whom I wish a good 50 years. »



2001...

Christophe CHELLE, premier fils de René CHELLE rejoint la société.

Ingénieur puis diplômé en 1994 d'un MBA anglo-saxon réalisé à Manchester, il travaille d'abord dans la filiale du Groupe ACTIA au Mexique, puis pour General Motors au Luxembourg. Il va ensuite partir en Floride, à Miami, vivre durant deux années l'expérience start-up en tant que CFO, avant de rentrer en France pour intégrer AB7 INDUSTRIES, et prendre rapidement la Direction Générale auprès du Président Fondateur.

La société toulousaine continue à mettre au point des produits innovants dont un nouveau produit qui a fait parler de lui : le bracelet anti-moustiques. En pleine crise de chikungunya, le savoir-faire AB7 a suscité en quelques jours un très grand intérêt de la part des industriels et des médias. En 15 jours, la PME a livré 35 000 bracelets à l'Ile de la Réunion.

Un bracelet anti chikungunya



René Chelle, le P-dg d'AB7 Industries. Photo DDM, X. de P.

Innovation. Implantée à Deyme, au sud-est de Toulouse, la société AB7 Industries a envoyé 35 000 bracelets anti-moustiques sur l'île de la Réunion. Une deuxième commande est prête à partir. Ce nouveau répulsif 100% naturel est porteur d'espoir, il ne craint pas l'eau et reste efficace même si le porteur transpire abondamment. Et ses différentes applications ne manquent pas.



« J'ai grandi avec AB7, et mes expériences au sein d'autres entreprises aux profils si variés ne font que conforter ma perception de la richesse de la culture familiale d'AB7 et de ses actifs industriels et techniques : une entreprise avec une histoire forte, une équipe enthousiaste, et un potentiel majeur de croissance et de succès. »

« I grew up with AB7, and my experiences in other companies with such varied profiles confirm my perception of the richness of AB7's family culture and its industrial and technical assets: A company with a strong history, an enthusiastic team, and a major potential for growth and success. »

Christophe Chelle

Still focused on innovation, the Toulouse-based company continued to develop innovative products, including a new product that made the news, the anti-mosquito bracelet. In the midst of the Chikungunya (CHIKV) crisis, AB7's know-how generated a great deal of interest from the industry and the media in just a few days. In 15 days, the company delivered 35.000 bracelets to the Reunion Island.

2005...

Toujours accès sur l'innovation, la technologie intégrant un produit actif dans un polymère est appliquée à d'autres supports comme la boucle auriculaire pour bovins (Ear-Tag). Des AMM (Autorisation de Mise sur le Marché) sont obtenues en Amérique du Sud, ...etc.

D'autres applications sont envisagées comme les « textiles actifs » où ces dispositifs chargés d'actifs sont intégrés aux fibres textiles et agissent sur le bien-être avec des propriétés amincissantes ou encore de soulagements des muscles et des articulations.

AB7 innove également dans le traitement des eaux de piscines avec son AQUA7 : ce dispositif flotte et traite l'eau des bassins en même temps.



AB7 Industries innove dans le traitement de l'eau, les produits vétérinaires, les agro-matériaux



Pour les produits, AB7 Industries (ex-Serco) a développé une gamme de produits différents. Pour le grand public est proposée la gamme Ecoprene destinée à l'assainissement des eaux (Eco7), l'entretien du jardin et de la maison. L'entretien biologique des installations sanitaires (basé sur un traitement bactérien et enzymatique) procure une offre variée, multi-fonctionnelle (dégraissage, entretien, détartrage, maintenance) et multi-usages : boses septiques, boses lavas, eaux, bacs à graisse, écloirs et grandes canalisations, puisards, pertes canalisations, couvertes et canalisations WC. Dans le domaine de la détartrage, la PME s'est démarquée avec les graisses de joint bécote il y

a une dizaine d'années. Il s'agit de graisses parfumées, la substance odorante étant encapsulée afin d'éviter toute réaction négative avec le chlorure. La dissolution instantanée des graisses libère les effluents (peut-être même, plus des laines, mégots...). Ce produit brevété a permis à l'entreprise d'acquiescer tout un savoir-faire dans le domaine des micro-capsules et micro-sphères. Tous jours dans le registre de l'hygiène, sont aussi commercialisés des anti-mousses, des antiparasitaires digitaux, des détartrants d'entretien, des plaquettes en polymère antimicrobiens, des détartrants/déodorants de baignoire... Plus récemment, AB7 s'est tournée vers le marché des collectifs, ciblant tout particulièrement la dégradation



Boîte diffusion encapsulée pour bécote.



L'hygiène de la piscine.

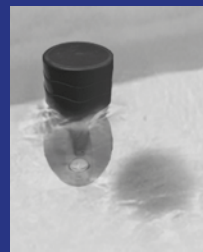
Témoignage de Thierry Castanié, arrivée le 2 juin 2005

« En 2005, AB7 innove en mettant sur le marché l'AQUA7 FLOTTANT, le premier diffuseur multi-actions longue durée pour le traitement des eaux des piscines privées, qui rencontre un franc succès en Grandes Surfaces Alimentaires et de Bricolage. Ce diffuseur flottant permet pour la première fois d'entretenir en un seul geste l'eau des piscines hors sol pour une période supérieure à un mois, apportant ainsi un grand confort d'utilisation. Multi-actions, il permet d'assurer la désinfection au chlore, de le stabiliser, de prévenir l'apparition d'algues et de calcaire, et s'adapte à tous types de piscines, qu'elles soient équipées ou non d'un filtre à sable ou d'un skimmer. Il est aujourd'hui vendu dans de nombreux pays européens et en particulier dans les pays scandinaves. »

Testimony of Thierry Castanié, who joined AB7 on June 2, 2005

« In 2005, AB7 innovated by launching the AQUA7 FLOTTANT, the first multi-action long-lasting diffuser for the treatment of private swimming pool water, which met with great success in food and DIY stores. This floating diffuser allows for the first time to maintain the water of above ground pools for a period of more than one month in a single gesture, thus providing great comfort of use. Multi-action, it ensures chlorine disinfection, stabilizes it, prevents the appearance of algae and limescale, and adapts to all types of pools, whether or not they are equipped with a sand filter or a skimmer. It is now sold in many European countries and in particular in Scandinavian countries. »

Département Commercial - Commercial Department



20

2

Still focused on innovation, the technology integrating active ingredients in a polymer was applied to other products such as ear tags for cattle. Marketing authorizations have been obtained around the world, particularly in South America.

Other applications such as «active textiles» where these polymer devices loaded with active ingredients are integrated into textile fibers and act on the well-being with slimming properties or relief of muscles and joints pain were developed.

AB7 also innovates in pool water treatment with its AQUA7: this device floats and treats pool water at the same time.

2005

GRAND TOULOUSE

JEUDI 16 FEVRIER 1995

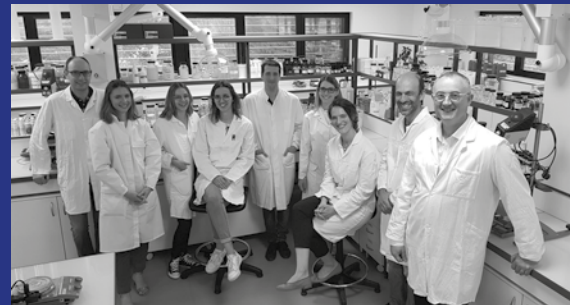
ENFIN LES PISCINES SANS CHLORE

Et les maillots conserveront leurs couleurs

La Sétrie à Deyme vient de lancer un nouveau produit de traitement sans chlore pour les piscines. Mis au point en collaboration avec le laboratoire de bactériologie de la faculté de pharmacie de



Département Application - Application Department



« Quelques grammes de technologie faciles à utiliser pour le bien-être de tous. »

« A few grams of easy-to-use technology for the well-being of all. »

Arnaud Vilvert



2007...

Après 11 années d'expérience professionnelle aux Etats-Unis, c'est au tour de Philippe CHELLE, second fils de René CHELLE de rejoindre l'aventure AB7, le 2 janvier 2007.

Doté d'un diplôme d'Ingénieur (ENSIACET) et d'un MBA Américain obtenu à Charlotte en Caroline du Nord aux Etats-Unis en cours du soir, il travaille d'abord pour Baikowski Semi Conducteur à Charlotte et va suivre les rachats successifs de ces activités de pointe chez EKC Technology Inc à San Francisco en Californie, puis chez DuPont également à San Francisco, puis à Phoenix en Arizona.

De 2007 à 2011, depuis Deyme, Philippe CHELLE s'occupe principalement de l'Export pour AB7 avec certains succès notamment en Allemagne avec l'aide d'un agent local, Patrick Walter ou encore en Scandinavie ou en Asie (Taiwan et Japon) par l'intermédiaire de distributeurs.

La société prépare alors son implantation aux Etats-Unis, après des efforts soutenus sur l'export depuis deux ans. Participant à 19 salons internationaux, AB7 concrétise un doublement des parts de marché à l'export et acquiert des clients dans 40 pays.

Ainsi, lauréate du Prix Export 2010, cela lui permet de financer un étudiant en fin de cycle qui réalise une étude marché en Angleterre et contacte des clients potentiels de la grande distribution.

Le réseau Entreprise Europe de la Chambre Régionale

de Commerce a initié AB7 INDUSTRIES aux projets européens. L'entreprise a pu se lancer à la conquête du Japon en gagnant le concours 2009 (et 2010) de Gateway to Japan. Lauréate d'un projet EUROSTARS, elle peut financer une application vétérinaire nouvelle. La mise au point de cette technologie, dont les applications sont nombreuses et prometteuses sur le marché des produits vétérinaires et de la médecine humaine, dope la performance à l'exportation de la PMI.

René Chelle et ses fils ne s'arrêtent pas là. Ils décident d'étendre le savoir-faire technologique d'AB7 à la recherche de solutions innovantes dans le domaine de l'agro-écologie.

AB7 est toujours un véritable laboratoire d'idées, d'innovation, d'expérience de travail avec les laboratoires universitaires.



After 11 years of professional experience in the United States, it was the turn of Philippe CHELLE, René CHELLE's second son, to join the AB7 adventure starting January 2nd, 2007.

With an engineering degree (ENSIACET) and an American MBA obtained in Charlotte, North Carolina in the United States in evening classes, he first worked for Baikowski Semiconductor in Charlotte and followed the successive takeovers of these advanced activities at EKC Technology Inc in San Francisco, California, then at DuPont, also in San Francisco, then in Phoenix, Arizona.

From 2007 to 2011, from Deyme, Philippe CHELLE was mainly in charge of Exports for AB7, with some successes in Germany with the help of a local agent, Patrick Walter, in Scandinavia, and in Asia (Taiwan and Japan) through distributors.

The company was now preparing to establish itself in the United States, after two years of sustained efforts in export. Participating in 19 international trade shows, AB7 doubled its export market share and acquired new customers in 40 countries.

As the winner of the 2010 Export Prize, AB7 was able to finance a student at the end

of his studies, who conducted a market research study in England and contacted potential customers in the retail sector.

The Enterprise Europe network of the Regional Chamber of Commerce introduced AB7 INDUSTRIES to European projects. The company was able to conquer Japan by winning the 2009 (and 2010) Gateway to Japan competition. As the winner of a EUROSTARS project, AB7 was able to finance new veterinary applications. The development of this technology, with many promising applications in the veterinary and human medicine markets, boosted the company's export performance.

René Chelle and his sons did not stop there. They decided to extend AB7's technological know-how to the search for innovative solutions in the field of agroecology. Demonstrating that AB7 was still a real laboratory of ideas, innovation, and provider of work experience with university laboratories.



« J'étais fier et enthousiaste de rejoindre le groupe familial reposant sur un solide outil industriel, une force de frappe technique impressionnante et de retrouver des "anciens" qui sont dans l'entreprise depuis plus de 30 ans et que j'avais eu l'occasion de côtoyer étant enfant. »

« I was proud and enthusiastic to join the family group, which is based on a solid industrial tool set and an impressive technology driven workforce, and excited to meet up with "old timers" who have been with the company for more than 30 years and whom I had the opportunity to meet as a child. »

Philippe Chelle

ENTREPRISES DU 6 AU 12 AVRIL 2015 - N° 8463

Biochimie. La PME basée à Deyme (31) mise sur l'export et la R & D pour se développer.

AB7 Industries veut renforcer sa présence aux États-Unis

e PDG d'AB7 Industries, René Chelle, réité-

coût. Les produits animaux sont aujourd'hui distribués

CGPME 31

2011...

C'est la création d'AB7 AMERICA aux Etats-Unis sous la Direction de Philippe CHELLE ; ***qui au passage célèbre ses 10 ans déjà !***

Après un travail très important d'enregistrement des produits auprès des autorités compétentes, la gamme complète de produits antiparasitaires naturels pour animaux de compagnie peut alors être mise sur le marché. L'offre suscite immédiatement un intérêt commercial très fort et, la percée de ces produits de soins est significative.



AB7 AMERICA was created in the United States under the management of Philippe CHELLE, **who is already celebrating AB7 America 10th anniversary!**

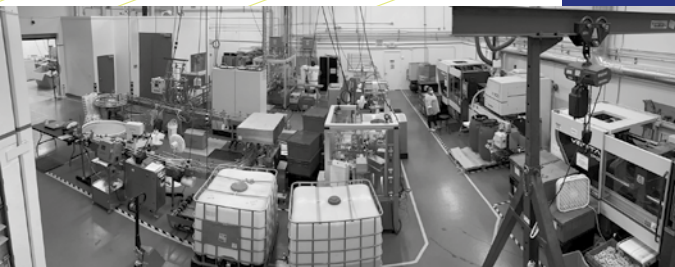
This subsidiary, initially established as a commercial unit, allowed AB7 to radiate across the Atlantic. The first collaborations were tied with distributors to launch a complete range of natural antiparasitic products for pets in the United States. After the important work of registration of the products with the competent relevant authorities, the complete range was then be put on the market, and the offerings immediately generated strong commercial interest. The breakthrough of these petcare products was significant for the AB7 Group.



24



L'équipe de Direction d'AB7 AMERICA
AB7 AMERICA Management Team



Témoignage de Kelly CURTIS - arrivé en Octobre 2016

« J'ai rencontré Philippe Chelle pour la première fois en 2016. Après l'avoir rencontré, j'ai été sollicité pour mener un entretien Skype avec Christophe. Mon parcours diversifié en matière d'opérations, de gestion de projet et d'expérience les a convaincus que je pouvais jouer un rôle précieux dans l'introduction des processus de fabrication d'AB7 aux États-Unis. J'ai enfilé mon casque de gestion de projet et je me suis mis au travail. C'était une période très excitante, le lancement d'une opération de fabrication implique de nombreuses facettes. La recherche de fournisseurs, la location, la planification de l'espace, l'ingénierie, l'électricité, les permis municipaux faisaient tous partie de nos premières étapes pour faire passer l'entreprise de la planche à dessin conceptuelle à la réalité. Il ne m'a pas fallu longtemps pour comprendre les défis qui nous attendaient. Nous avons doublé nos bâtiments et avons commencé à avancer sur la disposition des équipements nécessaires. Nous nous sommes appuyés sur le personnel d'AB7 France pour nous fournir des conseils précieux à chaque instant. Je me rappelle l'un de nos premiers défis : le manque de puissance pour faire fonctionner tous les équipements. Nous avons donc dû obtenir des autorisations pour améliorer le service électrique de notre modeste espace. Les équipements de fabrication que nous avons achetés ont commencé à arriver et ont été positionnés dans le plan d'étage. Les premières pièces d'équipement ont été les compresseurs d'air, puis la machine de mise en boîte, et enfin la machine de mise en sac. Avant même de s'en rendre compte, les presses à injection ont été livrées et installées. Nous avons acheté une ligne d'embouteillage et l'avons rendue opérationnelle. La vision était devenue une réalité. Aujourd'hui, nous disposons de bâtiments encore plus grands et d'un espace de stockage externe. Nous attendons la livraison de nos troisième et quatrième presses à injecter et de notre deuxième machine à fabriquer les sachets. Au début de l'année prochaine, nous ferons l'acquisition d'un mélangeur de produits... les challenges ne cessent de rythmer notre quotidien ! Comme le temps passe vite quand on s'amuse et qu'on est très occupé. Je suis très fier d'être le premier employé d'AB7 America. J'ai évolué dans mon poste au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise. La croissance d'AB7 permet à l'entreprise de rester un fournisseur compétitif sur le marché américain des produits pour animaux de compagnie. Malgré le défi auquel le monde a été confronté l'année dernière en raison de la pandémie, AB7 et ses employés dévoués ont persévéré et travaillé très dur pour continuer à produire malgré les circonstances imprévues. »

Testimony of Kelly CURTIS - who joined AB7 on October 2016

« I first met Philippe Chelle in 2016. After meeting him, I was asked to conduct a Skype interview with Christophe. My diverse background in operations, project management and experience convinced them that I could play a valuable role in bringing AB7's manufacturing processes to the US. I put on my project management helmet and got to work. It was a very exciting time, launching a manufacturing operation involves many facets. Sourcing, leasing, spacing planning, engineering, electrical, municipal permits were all part of our first steps in taking the business from the conceptual drawing board to reality. It didn't take long for me to understand the challenges that lay ahead. We doubled our buildings and began to move forward on the layout of the necessary equipment. We relied on the AB7 France staff to provide us with valuable advice at every turn. I remember one of our first challenges: the lack of power to run all the equipment. So we had to get approvals to upgrade the electrical service in our modest space. The manufacturing equipment we purchased began to arrive and was positioned in the floor plan. The first pieces of equipment were the air compressors, then the boxing machine, and finally the bagging machine. Before we knew it, the injection molding machines were delivered and installed. We bought a bottling line and got it up and running. The vision became a reality. Today, we have even larger buildings and external storage space. We are awaiting the delivery of our third and fourth injection molding machines and our second bag making machine. At the beginning of next year, we will acquire a product mixer... the challenges never cease to punctuate our daily routine! How time flies when you're having fun and being busy. I am very proud to be the first employee of AB7 America. I have grown in my position as the company has grown. AB7's growth allows the company to remain a competitive supplier in the U.S. pet care market. Despite the challenge the world faced last year due to the pandemic, AB7 and its dedicated employees have persevered and worked very hard to continue to produce despite the unforeseen circumstances. »

2013...

AB7 fait un autre bon en avant.

L'exportation et l'innovation boostant sa croissance, AB7 doit accroître sa capacité de production.

L'atelier pharmaceutique déménage dans de nouveaux locaux beaucoup plus vastes (2 800 m²), permettant d'installer les nouvelles machines rendues nécessaires par le développement des activités et de respecter les normes pharmaceutiques vétérinaires de plus en plus exigeantes.

Ce nouveau laboratoire permet la production de produits vétérinaires et de produits cosmétiques.

AB7 gagne en structuration avec une équipe de recherche consolidée et pluridisciplinaire (compétences en pharmacie, biochimie, microbiologie, entomologie...), une cellule brevets, un laboratoire en chimie analytique renforcé incluant deux équipes, une en contrôle qualité et une en recherche et développement. Le savoir-faire d'AB7 lui permet ainsi de pouvoir mettre au point ses propres méthodes analytiques.

Département Contrôle Qualité - Quality Control Department



Département R&D - R&D Department



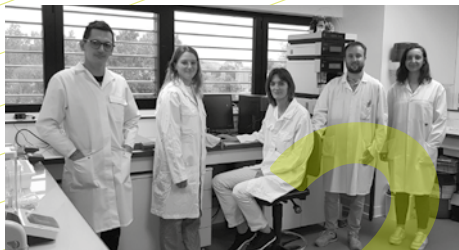
AB7 makes another leap forward.

With exports and innovation boosting its growth, AB7 had to expand its production capacity and open a new veterinary production unit: 2,800m² of new premises were added to the site, which supported the demand for increased production and allowed the company to stay abreast of the very demanding changes in pharmaceutical standards.

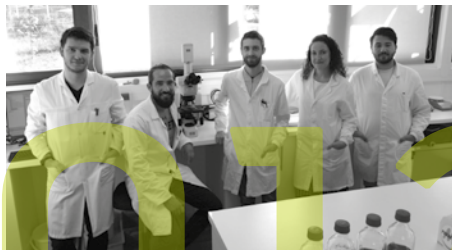
In France, this new pharmaceutical manufacturing laboratory allows veterinary and cosmetic products.

AB7 gained in restructuring with a consolidated and multidisciplinary research team (skills in pharmacy, biochemistry, microbiology, entomology...); a patent unit; a reinforced analytical chemistry laboratory including two teams, one in quality control and one in research and development. AB7's know-how also allowed the company to develop its own quality control analytical methods.

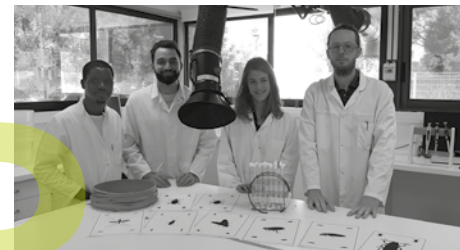
Département Analytique - Analytic Department



Département Microbiologie - Microbiology Department



Département Entomologie - Entomology Department



Témoignage de Matthieu Suarez - arrivé le 23 janvier 2001

« Déjà 20 ans passés à AB7 INDUSTRIES et j'ai l'impression que c'était hier. Tout est parti de mon annonce postée sur le journal "le 31" et relevée grâce à l'intuition de Patrick DAGOU. Fier du travail accompli avec les équipes pendant ces années. Le développement constant d'AB7 permet et permettra à d'autres d'intégrer et de s'investir dans la structure, comme moi en 2001. Joyeux anniversaire AB7 ! »

Testimony of Matthieu Suarez - who joined AB7 on January 23, 2001

« Already 20 years spent at AB7 INDUSTRIES and it feels like yesterday. It all started with an employment wanted advertisement I posted in the local newspaper "le 31" that was noticed by Patrick DAGOU, whose instinct led him to realize that I could be a good "fit" for AB7. I am proud of the work I have accomplished with the teams during all these years. The constant development of AB7 allows and will allow others to be integrated and to invest themselves in the organization, like I did in 2001. Happy Birthday AB7 ! »

Témoignage de Nabil Aïssa Abdi - arrivé le 3 août 2015

« Ma première expérience au sein d'AB7 était un remplacement d'1 mois au poste d'opérateur de conditionnement. Il s'agissait de remplacer les collaborateurs en congés parmi une équipe de 15 personnes. A cette époque, les postes étaient moins automatisés. 7 ans plus tard, AB7 a bien changé et grandi. De 15 personnes, nous sommes montés jusqu'à 75 personnes en période de haute production, tournant en 3*8. L'évolution d'AB7 a eu un impact direct sur ma carrière professionnelle car j'ai grandi et évolué avec elle. Je suis fier de faire partie de ce projet qui je pense, nous réserve encore plein de surprises. »

Testimony of Nabil Aïssa Abdi - who joined AB7 on August 3, 2015

« My first experience at AB7 was a one-month replacement for a packaging operator. It was a question of replacing employees on leave in a team of 15 people. At that time, the jobs were less automated. 7 years later, AB7 has changed and grown. From 15 people, we have grown to 75 people in high production periods, working in 3 shifts. The evolution of AB7 has had a direct impact on my professional career because I have grown and evolved with it. I am proud to be part of this project which I think still has many surprises in store for us. »

2013



2018...

Pour assoir sa position sur le marché américain, AB7 décide de produire aux Etats-Unis. Implantée en Floride, la filiale AB7 AMERICA ouvre son unité de production. Plus compétitive, offrant des délais de livraison plus courts et des produits «made in America» chers aux américains, elle lève ainsi les freins à son développement.

Elle offre également au Groupe la possibilité d'afficher deux sites de production, un en Europe et un aux USA, lui donnant ainsi accès à des collaborations commerciales avec des laboratoires internationaux prestigieux.

Limitant de plus en plus les pesticides de synthèse, la société AB7 AMERICA se positionne sur le marché de la santé animale avec des solutions naturelles très attendues par les consommateurs outre-Atlantique. Une chaîne de mille cinq cent magasins distribue une vingtaine de produits antiparasitaires, produits calmants et produits environnement à base d'ingrédients naturels. Ces lignes sont présentes dans un large réseau de diffusion.

À ce jour, aux Etats-Unis nous pouvons trouver des produits AB7 sous des marques différentes chez PetSmart, Walgreens, SamsClub, Chewy.com, Walmart, PetCo pour ne citer qu'eux.

AB7 surfe sur une dynamique de forte croissance. L'innovation, le déploiement à l'international, un outil industriel de pointe, son savoir-faire reconnu en R&D, la maîtrise des process et des normes, ...etc. Tous ces leviers contribuent à la réussite de la PME toulousaine. Elle devient un véritable acteur de la Santé

et se voit fortement sollicitée par de plus en plus de laboratoires vétérinaires pour du co-développement et industrialisation.

Le Groupe se dote alors sur son site de Deyme d'une nouvelle plateforme de laboratoires de Recherche et Développement de 550 m². Avec des équipements de pointe, une architecture alliant modernité et sécurité, le soutien de la Région Occitanie et de Bpifrance, elle offre aux équipes de Recherche et Développement un nouvel environnement de travail propice à l'accélération du développement d'innovations.

Témoignage de François Bruckner - arrivé en mars 2016

« J'ai rejoint le groupe AB7 pour l'aider à renforcer et développer sa présence commerciale en Europe. Ce qui m'a plu dans l'entreprise c'est notamment sa capacité à innover et sa réactivité pour répondre aux besoins de ses clients. Le fait de pouvoir accompagner des clients partout en Europe dans le développement de leurs projets et le lancement de nouveaux produits, est très intéressant et enrichissant humainement. Du fait de la diversité des missions quotidiennes et de la coordination de l'ensemble des services internes de l'entreprise autour des projets, il n'y a pas une journée qui ressemble à une autre, ce qui rend le travail passionnant ! »

Testimony of François Bruckner - who arrived on March 2016

« I joined the AB7 group to help it strengthen and develop its commercial presence in Europe. What I liked about the company was its ability to innovate and its reactivity to meet the needs of its customers. The fact that I can accompany customers all over Europe in the development of their projects and the launch of new products is very interesting and enriching in human terms. Because of the diversity of the daily missions and the coordination of all the internal services of the company around the projects, there is no day that resembles another, which makes the work exciting! »

Témoignage de Philipp Mazzara - arrivé en octobre 2018

« 50 ans... wow ! Vous devez en être fier. Félicitations ! Lorsque j'ai commencé à travailler pour AB7 America en 10/2018, ma première impression était que l'entreprise allait se développer rapidement - et j'avais raison ! !! Travailler chez AB7 America est très amusant et excitant, il y a toujours quelque chose de nouveau à faire ou à mettre en œuvre. Nous avons un environnement de travail super sympa qui vous fait sentir comme une famille ! »

Testimony of Philipp Mazzara - who arrived on October 2018

« 50 years .. wow! Must feel proud of it. Congrats! When I started working for AB7 America back on 10/2018 my first impression was that the company was going to grow fast - and I was right!! Working at AB7 America is very fun and exciting, there is always something new to do or implement. We have a super nice work environment that make you feel like family! »

28

To consolidate its position in the US market, AB7 decided to start production across the Atlantic. Established in Florida, the subsidiary AB7 AMERICA opened its production unit. More competitive, offering shorter delivery times and «Made in America» products that are dear to Americans, it consequently removed the obstacles to development.

This move also offered the Group the possibility of having two production sites, one in Europe and one in the USA, thus giving it access to commercial collaborations with prestigious international laboratories.

Increasingly limiting its use of synthetic based chemical ingredients, AB7 AMERICA began repositioning itself on the animal health market, with natural based solutions that are highly sought after and appreciated by American consumers across the Atlantic and increasingly young sustainability conscious consumers. A chain of one thousand, five hundred stores distributes about twenty natural based antiparasitic, calming and environment products produced by AB7 in Sunrise or Deyme. To date, in the United States, AB7 products can be found under different brands at PetSmart, PetCo, Walmart, SamsClub, Walgreens or Chewy.com to name a few.

AB7 experienced a strong growth momentum. Innovation, international deployment; a state-of-the-art industrial toolset; its recognized know-how in R&D; mastery of processes and standards... all these levers contributed



to the success of the Toulouse-based SME. AB7 became a real player in the health sector and was strongly solicited by more and more veterinary laboratories for co-development and industrialization.

The Group then equipped its Deyme site with new Research and Development laboratories covering 550m². With state-of-the-art equipment and an architecture combining modernity and safety, the support of the Occitanie Region and Bpifrance, it offered the Research and Development teams a fresh new working environment conducive to creativity and accelerating the development of innovations.

2019...

Pour que cette croissance soit une réussite, la famille fondatrice est consciente que le Groupe doit transformer son organisation. L'effectif du Groupe a en effet suivi la croissance en passant de 140 collaborateurs en 2018 à 240 en 2020 (dont 33 aux USA). La réussite de cette évolution étant stratégique, Christophe Chelle s'appuie sur l'équipe Stratégie Entreprise de Bpifrance et ses consultants, et s'inscrit dans le programme accélérateur PME dédiés aux quelques PME Françaises alliant à la fois forte croissance, innovation et fortes exportations pour leur permettre d'atteindre le statut d'ETI. C'est le début de transformations majeures qui auront ainsi pu être conduites avec succès :

- Création d'un département Ressources Humaines, équipe aujourd'hui managée par Cécile Barral, Responsable RH
- Recrutement d'un nouveau Directeur des Opérations, Sébastien Baudot, en charge de la réorganisation opérationnelle en France
- Création d'un Comité de Direction, présidé par Christophe Chelle et Philippe Chelle et composé autour d'eux de Jean-Pierre Lautier, DG Délégué d'AB7 Santé et Responsable Pharmaceutique, Alain Caparros, DG Adjoint d'AB7 Industries et Responsable Laboratoires, Arnaud Vilbert, Directeur R&D et Business Développement, Thierry Castanié, Directeur Commercial France, et Sébastien Baudot, Directeur des Opérations.
- Développement du département Assurance Qualité
- Structuration de l'organisation d'AB7 America par Philippe Chelle avec une équipe de direction solide incluant Philip Mazzara en tant que Directeur des Opérations, Deborah Rowe en tant que Manager Assurance Qualité, Kelly Curtis en tant que Manager des Opérations et Susana Yakoubian, General Accountant, à la tête d'une équipe diverse très performante et très motivée.

30

Témoignage de Sébastien BAUDOT, arrivé le 2 septembre 2019

« Je suis arrivé fin 2019 après une expérience riche dans l'industrie aéronautique en tant que directeur de deux sites distincts. Le choix AB7 a été évident dans la mesure où le challenge proposé correspondait en tout point aux objectifs que je m'étais fixés à l'époque. Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite. Cette phrase caractérise l'évolution que j'attribue au groupe AB7. La richesse des collaborateurs, l'appartenance à l'image du groupe, une famille gestionnaire à l'écoute et lucide par rapport aux challenges de la croissance font qu'AB7 progresse sans cesse depuis maintenant 50 ans. C'est avec grand plaisir que nous redéfinissons avec les équipes notre environnement sur des bases saines en vue de maîtriser le présent et de répondre au mieux aux enjeux de demain qui s'annoncent fleurissants et palpitants. Je suis extrêmement fier de faire partie du système AB7, avec ses nombreux projets plus passionnants les uns que les autres. En espérant que cette nouvelle histoire n'ait pas de fin et soit la dernière en investissement professionnel. »

Testimony of Sébastien BAUDOT, arrived on September 2, 2019

« I arrived at AB7 towards the end of 2019 after a rich experience in the aerospace industry as the director of two separate sites. The choice of AB7 was an obvious one for me, as the challenge it represented corresponded in every way to the objectives, I had set for myself at the time. Coming together is a start, staying together is progress, working together is success. This sentence characterizes the evolution that I attribute to the AB7 group. The diversity of employees belonging to the group, managed by a family that listens and is clear about the challenges of growth have resulted in the constant progress of AB7 for 50 over years now. It is with a strong basis and great pleasure that we, and our teams, redefine our environment; mastering the present and responding to the ever-changing demands of tomorrow, which promise to be challenging and keep AB7 flourishing. I am extremely proud to be part of the AB7 group, with its many exciting projects. Hopefully this story will have no end to my professional investment. And I hope that this will be the place I remain and finish my professional career. »

Département Ressources Humaines - Human Resources Department



For this growth to be successful, the founding family was aware that the Group had to transform its organization. Indeed, the Group's workforce has kept pace with growth, increasing from 140 employees in 2018 to 240 in 2020 (including 33 in the US). The success of this evolution was important strategically.

Christophe Chelle relied on Bpifrance's Enterprise Strategy team and its consultants and joined the SME accelerator program, dedicated to the few French SMEs combining strong growth, innovation and strong exports, to enable them to reach the status of ETI (intermediate-sized enterprise). In France this was the beginning of major transformations that were successfully carried out including the:

- Creation of a Human Resources department in France, a team now managed by Cécile Barral, HR Manager
- Recruitment of a new Operations Director, Sébastien Baudot, in charge of the operational reorganization in France
- Creation of a Management Committee, chaired by Christophe Chelle and Philippe Chelle and composed of Jean-Pierre Lautier, Deputy CEO of AB7 Santé and Pharmaceutical Manager, Alain Caparros, Deputy CEO of AB7 Industries and Laboratory Manager, Arnaud Vilbert, R&D and Business Development Director, Thierry Castanié, Sales Director France, and Sébastien Baudot, Operations Director.
- Development of the Quality Assurance Department
- Building upon the structure of AB7 America's organization by Philippe Chelle with a strong Management team including Philip Mazzara as Director of Operations, Deborah Rowe as Quality Assurance Manager, Kelly Curtis as Operations Manager and Susana Yakoubian as General Accountant, directing a very diverse and dedicated supporting staff.

« Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite »

« Coming together is a start, staying together is progress, working together is success »

Sébastien Baudot



Département Assurance Qualité, Contrôle Qualité
Quality Assurance, Quality Control Department



2020...

A la suite de ces dernières années de croissance soutenue, René CHELLE peut se retirer en confiant sereinement la tête de sa PME devenue ETI, à ses deux fils.

Pour profiter pleinement et sereinement de son potentiel de croissance et être toujours plus forts dans une industrie en constante évolution, la famille CHELLE a souhaité ouvrir son capital à deux investisseurs financiers, minoritaires. Elle est donc plus que jamais déterminée à se donner les moyens d'accélérer ses projets de développement avec pour ambition un doublement d'activité à horizon cinq ans.

En cette année de pandémie, AB7 a tenu à apporter sa contribution et débute la production de gel hydro-alcoolique. Une ligne de production dédiée à la fabrication de gel lavant sans savon pour les pharmacies a été transformée pour palier à la forte demande. Pour participer à l'effort d'entre-aide en début de pandémie, AB7 fera don de gel hydro-alcoolique à des hôpitaux et des cabinets médicaux de la région.

AB7 affiche fièrement les valeurs qui sont solidement ancrées dans l'entreprise :

Satisfaction Client
Respect - Innovation
Autonomie - Responsabilité

32

*Don de gels hydro-alcoolique au Secours Populaire
Donation hydro-alcoholic gels to the French Secours Populaire*

LADEPECHE.fr

49°12' Toulouse

Rechercher

Journal

Mon compte

S'abonner

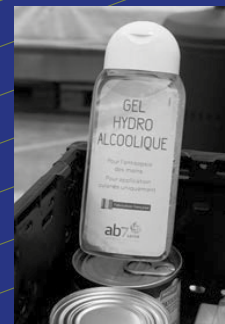
Près de Toulouse, AB7 Industrie produit 500 litres de gel hydroalcoolique par jour



Publié le 02/04/2020 à 16:57, mis à jour à 17:33

L'essentiel

Le spécialiste de la biochimie et des biotechnologies installé à Deyme près de Toulouse a converti une ligne de production de savon pour pharmacie au profit du gel hydroalcoolique.



After the last few years of sustained growth, René CHELLE can retire, confidently entrusting the management of his SME, which has become an ETI, to his two sons.

To fully and consistently benefit from its growth potential, and to be ever stronger in a constantly evolving industry, the CHELLE family decided to open its capital to two minority financial investors. Proving that the company was more determined than ever, to procure the means to accelerate its development projects, with the ambition of doubling its activity within five years.

In this year of the COVID pandemic, AB7 was keen to make a positive contribution and started the production of hydro-alcoholic gel. A production line dedicated to the manufacture of soap-free washing gel for pharmacies was transformed to meet the high demand. As part of our participation in the mutual aid effort at the beginning of the pandemic, AB7 donated hydro-alcoholic gel to hospitals and medical practices in its local region.



Le Journal des Entreprises TOULOUSE

HAUTE-GARONNE CHIMIE

AB7 lève 6 M€ auprès d'Irdis Soridec Gestion et Grand Sud Ouest Capital

13 mai 2020

Le groupe haut-garonnais AB7 (200 personnes, CA 2019 : 35 M€) accueille les fonds Irdis Soridec Gestion et Grand Sud Ouest Capital comme actionnaires minoritaires. Cette levée de fonds de 6 M€ vise à donner les moyens à la famille Chelle, aux commandes de l'entreprise depuis sa création en 1971, d'accélérer ses

Le chimiste toulousain AB7 ouvre pour la première fois son capital

Comprendre Capital Développement

Publié le 13 mai 2020 à 16h53

AB7 est un groupe familial pour le moins discret qui a déjà partiellement entamé sa transmission générationnelle. Ce chimiste, basé dans l'agglomération toulousaine, vient d'ouvrir son capital pour la première fois de son histoire, amorcée en 1971. Il confie une minorité de ses parts à Irdis Soridec Gestion et Grand Sud Ouest Capital dans le cadre d'une augmentation de capital dont le montant serait de 6 M€, selon nos informations. Fabriquant des médicaments vétérinaires, des produits de soin pour l'homme et l'animal mais aussi des produits d'entretien (maison, jardin, piscine), AB7 entend ainsi accélérer à l'international : il réalise déjà à l'export 45 % de ses revenus notamment grâce à un bureau américain où il emploie une trentaine de personnes, sur un total de plus de 200 collaborateurs. L'autre axe de développement ? L'augmentation des capacités de production et de R&D. AB7 commercialise déjà sa production sous marque blanche et sous son propre nom, et s'est également lancé depuis quelques semaines dans le gel hydro alcoolique pour répondre à la demande de ses clients pharmaciens. L'an dernier, il a réalisé plus de 35 M€ de ventes, versus environ 22 M€ au titre de l'exercice précédent.

William Sadrin

AB7 proudly displays the values that are firmly anchored in the company:

Customer satisfaction

Respect

Innovation

Autonomy

Responsibility

2021...

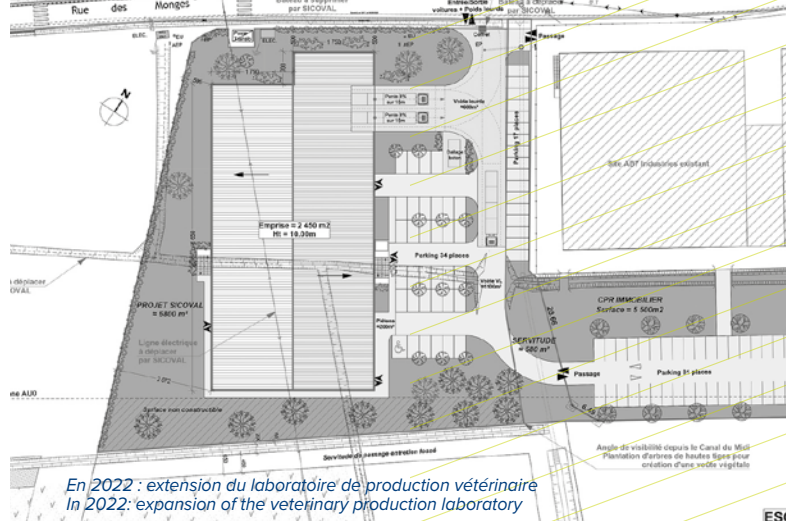
En pleine expansion, la société familiale ouvre toujours ses portes aux nouveaux collaborateurs, démarche qui s'inscrit dans la croissance continue de l'entreprise.

Tournée vers l'Avenir et ancrée dans une démarche de progrès, AB7 tient à renforcer ses engagements RSE (Responsabilité Sociétale et Environnementale).

Concrètement, la société mène des actions à plus ou moins long terme et d'autres plus ponctuelles telles que :

- Favoriser la R&D et la promotion commerciale de produits naturels et/ou de produits labélisés écologiques (nouvelle gamme ECOALA certifiée ECOCERT en France, gamme ALZOO aux USA, etc...)
- Actions solidaires de préservation de l'environnement (par le biais d'adhésion à des associations)
- Action humanitaire d'AB7 AMERICA en faveur de certaines populations dans le besoin en Amérique Latine et aux Caraïbes
- Dons de produits de soin à des Associations en faveur des plus démunis
- Emploi de personnes handicapées
- Mise en place de politiques de prévention des accidents majeurs
- Plans de formations des collaborateurs
- Modernisation de la gouvernance de l'entreprise avec la mise en place d'un Comité de Direction et d'un Comité de Surveillance engagé dans une démarche ESG (ou RSE), et développement des compétences managériales des collaborateurs encadrants

34



Portée par une histoire très riche, des valeurs fortes, et une croissance accompagnée d'une transformation réussie, le Groupe AB7 atteint la maturité de ses 50 ans et poursuit fièrement son développement et sa modernisation tout en affirmant son ambition de continuer à inventer le Futur.

Département Administratif et Financier - Finance Department



2021

In full expansion, the family-owned company is always opening its doors to new employees, an approach that is part of the company's ongoing growth.

Looking to the future and anchored in a process of progress, AB7 is keen to strengthen its commitment to SER (Social and Environmental Responsibility).

In concrete terms, the company carries out actions over the long term and other more specific activities such as:

- Encouraging R&D and commercial promotion of natural based products and/or products with ecological labels (new ECOALA range certified by ECOCERT in France, ALZOO range in the USA, etc...)
- Solidarity actions for the preservation of the environment (through membership in associations)
- Humanitarian actions by AB7 AMERICA and its employees for the benefit of certain populations in need in Latin America and the Caribbean
- Donation of skin care products to associations taking care of underprivileged populations
- Employment of disabled people
- Implementation of major accident prevention policies
- Employee training plans
- Modernization of corporate governance with the establishment of an Executive Committee and a Supervisory Committee committed to a sustainable and SER approach, and development of the managerial skills of supervisory staff

Comité de Direction
Executive Committee



Carried by a rich history, strong values, and growth accompanied by a successful transformation, the AB7 Group has reached the maturity of its 50 years and proudly pursues its development and modernization while affirming its ambition to continue to invent the Future.



AB7, une grande famille

Christophe Chelle

Président AB7 Groupe

Philippe Chelle

Président & CEO AB7 AMERICA, Inc