

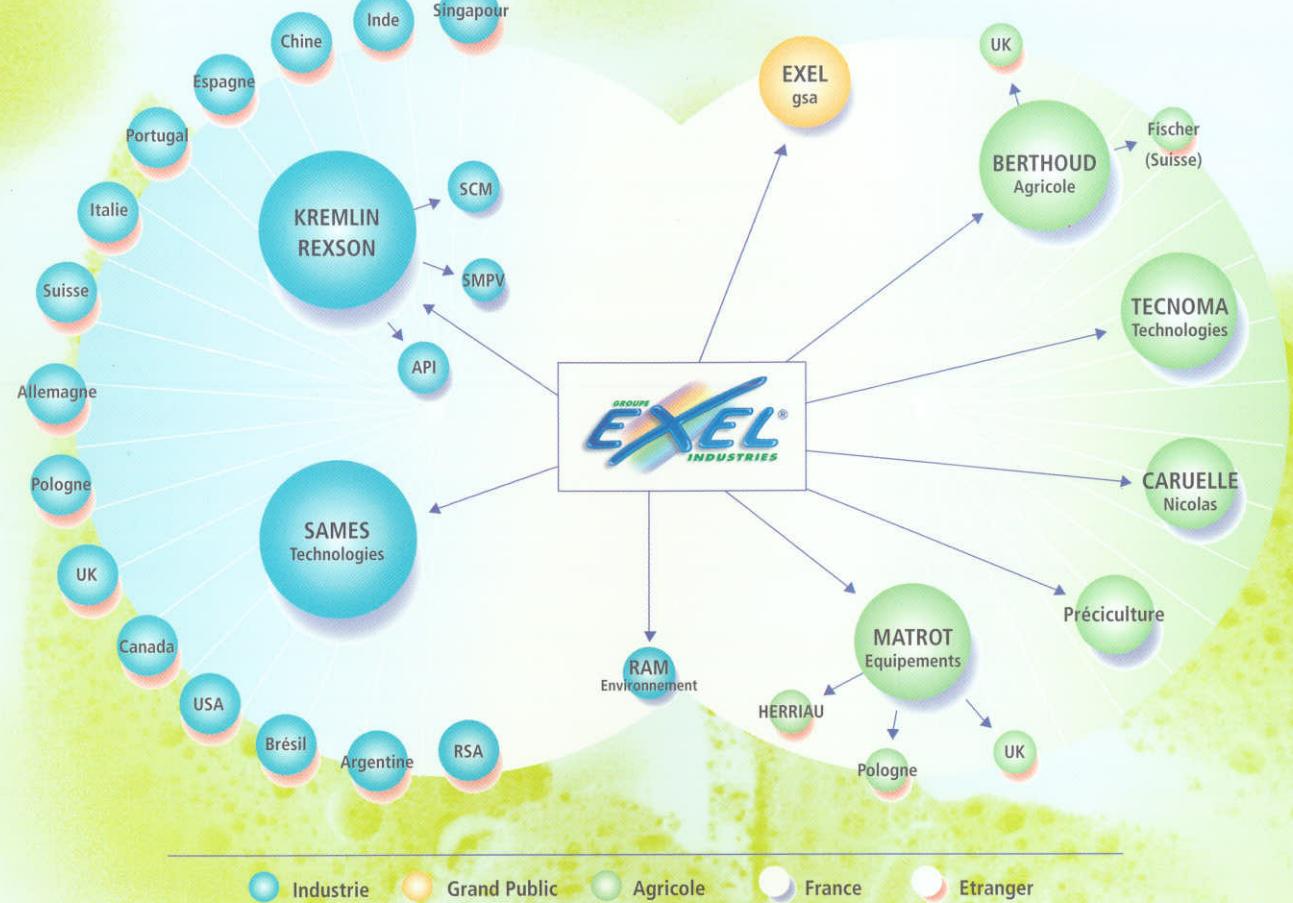


RAPPORT ANNUEL 2003 ANNUAL REPORT
EXEL Industries



Groupe EXEL Industries

EXEL Industries organizational flowchart



Sommaire

Contents



Groupe EXEL Industries <i>EXEL Industries organizational flowchart</i>	P. 02	Recherche et Développement <i>Research and Development</i>	P. 05	Un matériel hi-tech et performant <i>A High-tech high-performance product</i>	P. 09
Message du Président <i>Chairman's message</i>	P. 03	Chiffres clés <i>Key figures</i>	P. 06	Des marchés porteurs <i>Buoyant markets</i>	P. 09
Les membres du Comité Stratégique <i>The Members of the Management Committee</i>	P. 04	EXEL Industries en bourse <i>EXEL Industries on the stock market</i>	P. 07	Industrie <i>Industry</i>	P. 10
Évolution des marchés et perspectives <i>Strategy, market developments and future prospects</i>	P. 04	Notre métier : la pulvérisation <i>The spraying business</i>	P. 08	Agriculture <i>Agriculture</i>	P. 12
Développement international <i>International development</i>	P. 05	Une organisation multimarques et multi-réseaux <i>A multi-brand, multi-network organization</i>	P. 08	Le marché grand public <i>The general public</i>	P. 14
				Histoire du Groupe <i>Group background</i>	P. 15

Message du Président

Chairman's message



Madame, Monsieur,
Cher(e)s actionnaires,

Notre exercice 02-03 s'est déroulé dans une conjoncture difficile. En effet, le ralentissement de l'économie mondiale, la chute brutale du dollar et la situation géopolitique tendue ont pesé sur nos différents marchés.

Notre activité protection des matériaux a baissé de - 8 %, à cause de la faiblesse de la croissance économique, de la baisse de l'investissement des entreprises et de la hausse de l'Euro.

Notre activité protection des végétaux a progressé de + 5 %. Mais, dynamique au premier semestre, l'activité s'est ralenti au second semestre, du fait de la renégociation de la PAC, de l'échec de l'OMC et de la canicule de cet été.

Cet exercice a été l'occasion de poursuivre le redressement de MATROT et de SAMES, et de rassembler nos forces pour les rendre plus conquérantes. La fusion de REXSON et KREMLIN a permis de réunir les équipes techniques et commerciales par cible-marché, de mieux positionner leurs marques et leurs gammes. Nous en avons profité pour transformer nos filiales internationales en bases de distribution multi-marques et multi-produits, au service du développement de nos différentes entreprises, afin de proposer une offre complète, innovante et synergique, couvrant tous les segments de clientèles.

Ainsi, grâce à l'effort de toutes nos équipes, EXEL Industries a surmonté dans de bonnes conditions cette période de marchés déprimés. La performance du Groupe s'est améliorée : les résultats ont progressé et la structure du bilan s'est renforcée. Maintenant, nous sommes prêts pour profiter pleinement du retournement de l'économie mondiale.

Dear Sir/Madam,
Dear shareholders,

Our 2002-2003 financial year was marked by a difficult business climate. Indeed, the downswing in the world economy, the sudden drop in the dollar and the tense geopolitical situation depressed our markets.

Our materials protection business fell by -8%, due to the weakness in economic growth, the downturn in business investment and the rise in the Euro.

Our plant protection business progressed by +5%. However, while buoyant in the first half of the year, business slowed down in the second semester, due to the renegotiation of the CAP, the failure of the WTO and the heatwave last summer.

This financial year provided an opportunity to continue the rehabilitation of MATROT and SAMES, and reorganise our forces to make them more successful. The merging of REXSON and KREMLIN made it possible to pool technical and commercial teams by target market, and consolidate their brands and product ranges. We took advantage of this process to convert our international subsidiaries into multi-brand and multi-product distribution bases, serving the development of our companies, with a view to providing a comprehensive, innovative and dynamic range of products and services, covering all customer sectors.

Thanks to the efforts made by all our teams, EXEL Industries thus came through this depressed market period well. The Group's performance improved: results progressed and the balance sheet structure was consolidated. We are now ready to take full advantage of the turnaround in the world economy.

PATRICK BALLU

Président & Directeur Général
Chairman & Managing Director

A handwritten signature in black ink that reads "Patrick Ballu". The signature is fluid and cursive, with a horizontal line underneath it.

Les membres du Comité Stratégique

The Members of the Management Committee

- 01/ Patrick Ballu, P & DG EXEL Industries
- 02/ Marc Ballu, DG EXEL Gsa
- 03/ Pierre-Olivier Charreyron, DG SAMES Technologies
- 04/ Marie-Pierre du Cray-Sirieix, Directrice juridique Groupe
- 05/ Bertrand Pignolet, DG Caruelle-Nicolas et RAM
- 06/ Georges Cornaton, DG Berthoud
- 07/ Vincent Passot, Contrôleur gestion Groupe
- 08/ Daniel Tragus, DG Kremlin-Rexon
- 09/ Guerriq Ballu, Directeur Stratégie et Développement EXEL Industries, DG MATROT
- 10/ Robert Derhy, DG Herriau
- 11/ René Marchèse, DG Tecnoma et Préciculture
- 12/ Philippe Viéville, Administrateur EXEL Industries



Stratégie, évolution des marchés et perspectives

Strategy, market developments and future prospects

La stratégie d'EXEL Industries vise à confronter son leadership technologique et commercial sur l'ensemble de ses marchés, d'apporter à ses clients des produits et services à forte valeur ajoutée, qui permettent au Groupe de cibler les meilleures valeurs ajoutées du secteur. Pour y parvenir, EXEL Industries met en œuvre plusieurs axes stratégiques de développement :

- La stratégie est **multimarkes**. Cela permet au Groupe d'avoir l'offre la plus large, de couvrir l'ensemble des besoins et des attentes de ses clients, au travers de plusieurs réseaux de distribution différents, voire concurrents, et de continuellement optimiser son positionnement concurrentiel.
- L'**innovation** est l'un des piliers de la croissance. La Recherche & Développement mobilise d'importantes ressources humaines (6 % de l'effectif) et financières (5 % du Chiffre d'affaires). Le Groupe vise à posséder, en permanence, la gamme la plus étendue et la plus innovante du marché, pour couvrir tous les segments clientèle possible.
- L'**organisation industrielle** est **souple** et **réactive**. EXEL Industries a développé une grande expertise en terme d'organisation

industrielle. Le Groupe est organisé pour adapter rapidement ses capacités de production aux variations d'amplitude de la demande.

- La **stratégie financière** est **ambitieuse** et **prudente**. Ambitieuse, EXEL Industries vise à atteindre les meilleures rentabilités sur chacun de ses marchés. Prudente, le Groupe est très attentif au respect de ses grands équilibres financiers. Ainsi, EXEL Industries entretient une politique dynamique de croissance externe, tout en restant très vigilant sur les prix d'acquisitions et attentif au retour sur capitaux investis.

EXEL Industries' strategy is to consolidate its technological and commercial leadership in all its markets, and provide its customers with high-added value products and services, which allow the Group to target the best added values in the sector. To achieve this, EXEL Industries has adopted several strategic lines of development:

- **A multi-brand strategy.** This allows the Group to provide the widest possible range of solutions and cover all the needs and expectations of its customers, through several different, and even competitive distribution net-

works, while continuously optimizing its competitive position.

• Innovation, as one of the mainstays of growth. Research & Development mobilises considerable human resources (6% of the number of employees) and financial resources (5% of Turnover). The Group's aim is to continuously provide the widest possible and most innovative range of products and on the market, to cover the widest possible range of customers.

• A flexible, responsive industrial organization. EXEL Industries has developed extensive expertise in terms of industrial organization. The Group is organized to allow it to adapt its production capabilities rapidly to meet variations in demand.

• An ambitious, prudent financial strategy. Ambitious, as EXEL Industries' aim is to achieve the best possible return on investment in each of its markets. Prudent, as the Group is particularly attentive to its overall financial stability. EXEL Industries thus maintains a dynamic policy of external growth, while remaining on its guard as regards acquisition prices and attentive to return on invested capital.

Développement international



International development

LA CONQUÊTE DES MARCHÉS EXPORT CONSTITUE UN AXE DE DÉVELOPPEMENT MAJEUR

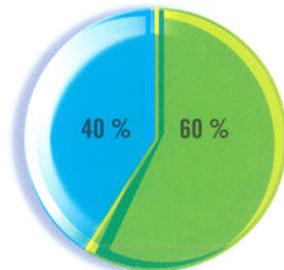
pour l'ensemble des pôles d'activité d'EXEL Industries. Depuis quelques années, le pôle protection des végétaux a accéléré sa couverture en Europe de l'Ouest et intensifié son développement dans toute l'Europe de l'Est (relais de croissance prometteur). Le pôle protection des matériaux, déjà très présent à l'export (65 % du CA), élargit son déploiement international dans les zones en fort développement industriel telles que l'Asie ou encore l'Amérique du Sud.

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

For several years now, the plant protection branch has speeded up its coverage in Western Europe and intensified its development throughout Eastern Europe (promising growth vector). The materials protection branch, which is already highly focused on export markets (65% of turnover) is broadening its international deployment in areas undergoing strong industrial development such as Asia or South America.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Sales breakdown pie chart



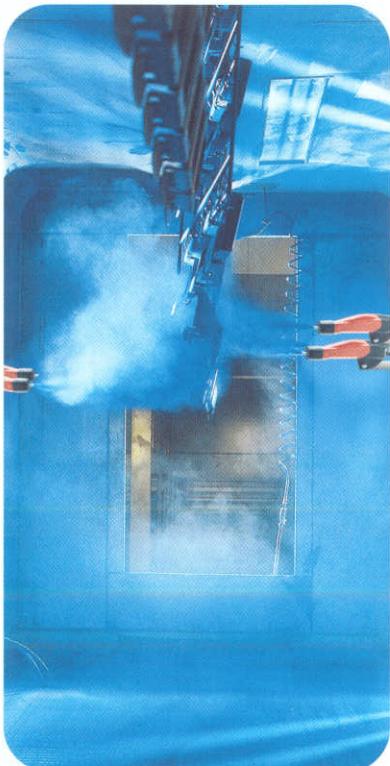
France : 165,8 M€
Reste du monde / Rest of the world : 108,5 M€

Recherche et Développement

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

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

Research and Development

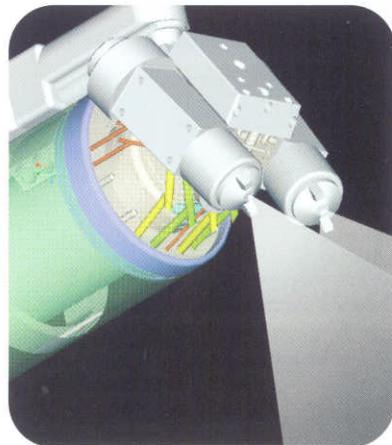


UNE CULTURE DE L'INNOVATION

La Recherche & Développement, pilier de la culture du Groupe, est un des moteurs de notre croissance et de notre réussite. Nos équipements de haute précision nécessitent la maîtrise de nombreuses technologies de pointe et un grand savoir-faire. Pour le protéger, nous déposons régulièrement des brevets (plus de 180 sont actifs), dans de nombreux pays. Cette politique nous permet d'anticiper les évolutions technologiques et de maintenir notre avance. Étant souvent des précurseurs, il n'est pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes devienne progressivement un standard du métier.

Innovation, a house style

Research & Development, the mainstay of the Group's house style, is one of the locomotives behind our growth and success. Our high-precision equipment calls for expertise in many fields of advanced technologies



and extensive know-how. To protect our R&D, we take out patents regularly in many countries (more than 180 active patents). This policy allows us to anticipate technological changes and maintain our lead. As they are often forerunners in the market, it is not unusual for the products developed by our teams to gradually become a business standard.

Chiffres clés

Key figures

In millions of Euros

	EN MILLIONS D'EUROS	00/01	01/02	02/03
• Chiffre d'Affaires Sales	209,9	278,5	274,3	
• C.A. export Sales abroad	71,9	120,5	108,5	
• Résultat d'exploitation Operating Income	18,2	16,4	17,7	
• Résultat courant Income before tax	18,2	13,7	16,1	
• Cash Flow	19	18,4	17,7	
• Fonds propres Groupe Total equity	79,7	84,5	90,3	
• Disponible bancaire net Net Liquidities	15,8	15,2	30,7	
• Effectifs Manpower	1541	1792	1776	

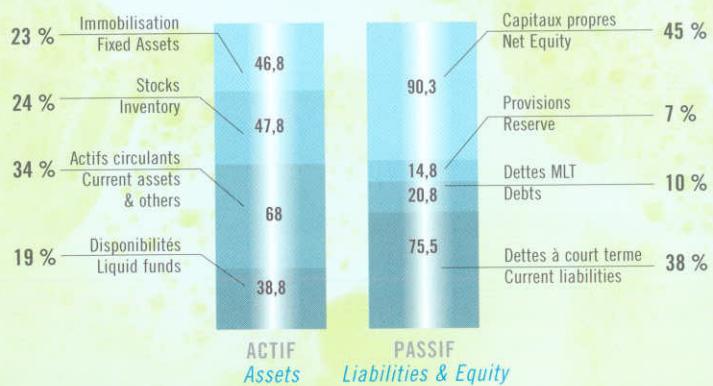
Consolidated Turnover (M€)

CHIFFRE D'AFFAIRES
CONSOLIDÉ (M€)



The balance sheet (in M€)

LE BILAN (EN M€)



Total equity and net bank debts
or liquidities

FONDS PROPRES
ET DISPONIBLE
BANCAIRE NET



L'exercice 02-03 a été marqué par une conjoncture difficile. La faiblesse de la croissance associée à la baisse de l'investissement des entreprises et la hausse de l'Euro ont eu un impact négatif sur l'activité du pôle protection des matériaux. Sur l'exercice, elle s'inscrit à - 8,8 %. A change constant elle se limite à - 4,4 %. Quand au pôle protection des végétaux, il a été dynamique au premier semestre. Mais au second semestre la renégociation de la PAC, l'échec de l'OMC et la canicule ont pesé sur l'investissement des agriculteurs. Sur l'exercice, le chiffre d'affaires du pôle protection des végétaux s'inscrit en hausse de + 5,4 %.

Pendant toute cette période le Groupe a accru ses efforts pour réduire ses coûts et son BFR.

Ainsi, malgré la baisse d'activité, la marge est restée globalement stable et la trésorerie nette ressort à + 12 M € (contre un endettement net de 6,2 M € précédemment). Confiant dans ses perspectives, le Groupe propose un dividende brut de 1,65 € (1,1 € net), soit un rendement brut de + 4,5 % pour ses actionnaires.

The 2002/2003 financial year was overshadowed by a difficult business climate. The weakness in growth accompanied by decreased investment by companies and the rise in the Euro had a negative effect on the business of the materials protection branch. Over the financial year, business was down by -8.8%. In terms of constant change, this decreased is

limited to -4.4%. The business of the plant protection branch for its part was buoyant over the first half of the year. Over the second half of the year, however, the renegotiation of the CAP, the failure of the WTO and the heatwave, made for a downturn in farmer investment. Over the financial year, the turnover of the plant protection branch was up by +5.4%.

Throughout this period, the Group increased its efforts to reduce its costs and its working capital needs. Thus, in spite of a drop in business, margins remained stable overall and the net cash flow amounted to +€12 million (against a net debt of €6.2 million previously). Confident in its prospects, the Group has paid its shareholders a gross dividend of €1.65 (€1.1 net), i.e. a gross yield of +4.5%.

EXEL Industries en bourse

EXEL Industries on the stock market

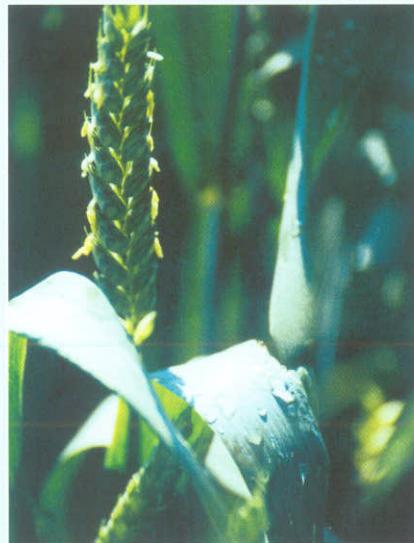
LE TITRE EXEL INDUSTRIES A ÉTÉ INTRODUIT LE 20 JUIN 1997 AU SECOND MARCHÉ DE LA BOURSE DE PARIS.

Offert à 35,8 €, le titre a rapidement atteint 55,5 € fin 1997, puis 61,1 € fin 1998. Fin 2003, le cours atteignait 42,8 € en légère progression sur l'année.

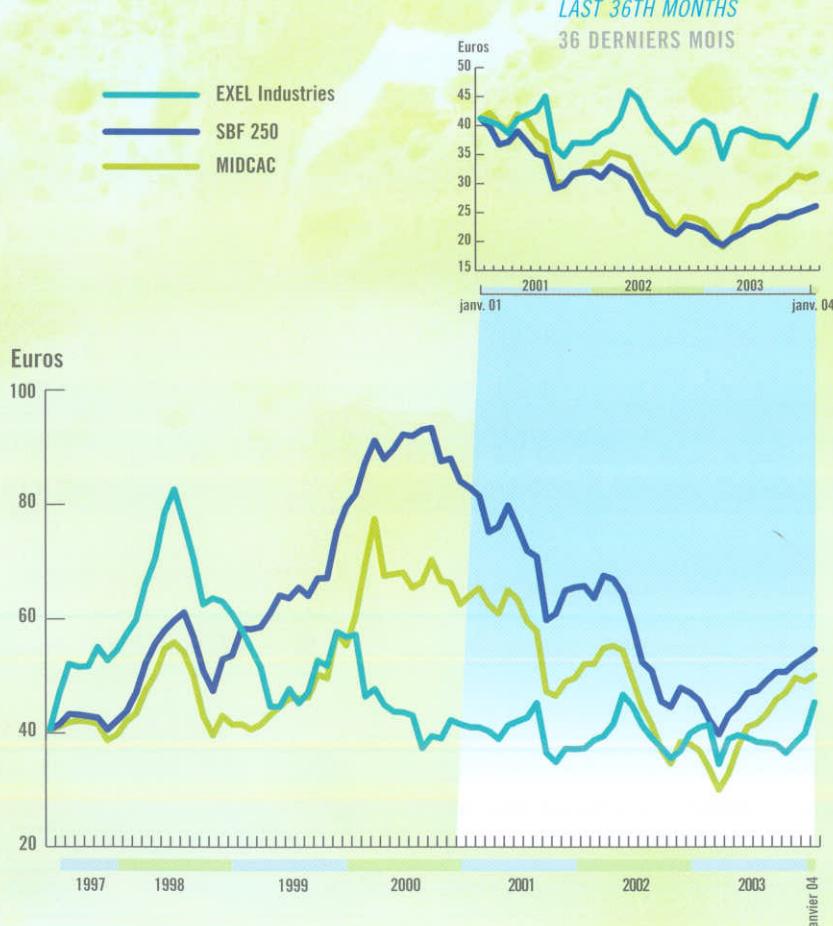
Compte tenu de l'évolution positive du résultat d'EXEL Industries et de ses perspectives, le maintien du dividende à 1,65 € brut (1,1 € net) sera proposé à la prochaine assemblée générale. Il offrira à l'actionnaire un rendement brut d'environ 4 %.

The EXEL Industries share was floated on the Second Market of the Paris stock market exchange on June 20, 1997.

Quoted at €35.8, the share rose rapidly to €55.5 by the end of 1997, and reached €61.1 by the end of 1998. By the end of 2003, the share price had risen to €42.8, having progressed slightly over the year. In view of the positive trend in EXEL Industries' result and its prospects, a motion will be put forward to maintain a gross dividend of €1.65 (€1.1 net) at the next general assembly. This will provide shareholders with a gross yield of about 4%.



EXEL INDUSTRIES STOCKPRICE / Cours EXEL Industries



Informations sur le share INFORMATIONS SUR LE TITRE

> PLACE DE COTATION / INDICE DE RÉFÉRENCE

Place of listing / reference index

Paris Second Marché / NextPrime
Indice SBF 250
Code ISIN : FR0004527638

> VIE DU TITRE

Share evolution

- Capitalisation boursière au 30/12/2003
Market Capitalization
145,3 M€
- Nombre de titres inscrits
Number of shares listed
3 393 950
- Nombre de titres échangés en 2003
Number of shares traded in 2003
255 738 soit 9,5 M€
- Dividende global versé par action pour l'exercice 2002/2003
Dividend paid in 2002/2003
1,65 €
- Moyenne de capitaux échangés
Average daily volume
1 300 titres / jour
- Flottant / Float
25% du capital

Un métier : la pulvérisation



The spraying business

NOTRE MÉTIER

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

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

NOTRE OBJECTIF

Permettre à nos utilisateurs de pulvériser la bonne dose au bon endroit et au bon moment, dans le plus grand respect de leur santé. Pour eux, nous recherchons aussi le rendement optimum et les gains de productivité, tout en veillant soigneusement à respecter l'environnement.

NOTRE VOCATION

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

Our business

To design, manufacture and market precision, reliable and high performance sprayers, using the most advanced technologies.

Spraying calls for expertise in many fields of know-how, to convert a liquid into fine, well calibrated droplets, and spray them accurately onto the target alone. For this purpose, we use all possible techniques: liquid pressure, compressed air, centrifugal force, ventilation, electrostatic.

Our aim

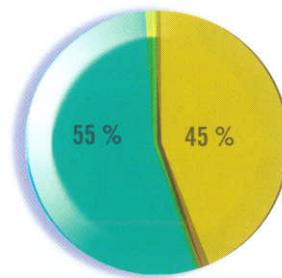
To allow our users to spray the right dose in the right place at the right time, while making every effort to safeguard their health. For this purpose, we seek to maximise yield and productivity gains, while giving every consideration to environmental conservation.

Our vocation

To give objects colour and conserve and the environment (materials protection branch). To treat and protect crops to provide better food for people, and also treat plants and vegetable gardens, and make gardens more beautiful (plant protection branch).

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRE

Sales breakdown pie chart



■ Matériaux / Equipment : 124,4 M€
■ Végétaux / Plants : 149,9 M€



Une organisation multi-marques et multi-réseaux

A multi-brand, multi-network organization

EXEL Industries propose la plus large gamme de prix et de produits et utilise la diversité des réseaux de distribution pour mieux couvrir et répondre à l'ensemble du marché. Chacune des marques du Groupe correspond à une niche ou à un positionnement marketing spécifique.

Leur philosophie, leur notoriété et leur originalité ont été cultivées, pour accroître leur part de marché et leur pénétration géographique.

EXEL Industries offers the widest possible range of prices and products and uses a broad range of distribution networks to provide better coverage and meet all the needs of its markets. Each of the Group's brands corresponds to a niche market or a specific marketing sector.

Their philosophy, reputation and originality have been cultivated to increase their market share and geographical penetration.



Un matériel high-tech et performant



A High-tech high-performance product

GÉNÉRER UNE PLUS GRANDE PRODUCTIVITÉ CHEZ NOS CLIENTS

Nos appareils pulvérisent souvent 5 fois, 10, 50, voire 100 fois leur propre valeur en produits consommables (phytosanitaires, engrais, peintures ou vernis...). Ils sont donc avant tout des générateurs de gains de productivité pour nos clients : économie de temps d'application, économie de matière active consommée (application utile sans perte), développement de la production et de sa marge (chaque traitement évite une perte de rendement ou génère un gain marginal mesurable).

PROTÉGÉR L'UTILISATEUR ET PRÉSERVER NOTRE ENVIRONNEMENT,

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

Ces deux objectifs font partie intégrante de tous nos cahiers des charges, dès la création d'une nouvelle machine. Cela devient, non seulement un argument commercial, mais aussi une ardente obligation de citoyen. Les solutions positives que nous apportons, provoquent le renouvellement plus rapide du matériel.

Generating higher productivity for our customers

Our devices often spray 5, 10, 50 or even 100 times their specific value in terms of consumed product (fertilizers, herbicides, paints, or varnishes, etc.). They are first and foremost generators of productivity gains for our customers: application time saving, saving of active material consumed (useful application without loss), increased production and profit margins (each treatment avoids yield loss or generates a measurable marginal gain).

Protecting the user and conserving our environment, these are the goals which speed up the renewal of our products. Nowadays, ever increasing



attention is given to protecting the operator (elimination of the risks of injury or contamination) and environmental conservation the (elimination of waste, losses, residues, pollution or neighbourhood problems). These two objectives form an integral part of all our specifications, as soon as a new machine is produced. This becomes not only a sales argument, but also a fundamental civic duty. The positive solutions we propose bring about faster renewal of equipment.

Des marchés porteurs

Buoyant markets



EXEL INDUSTRIES EST PRÉSENT SUR TROIS MARCHÉS

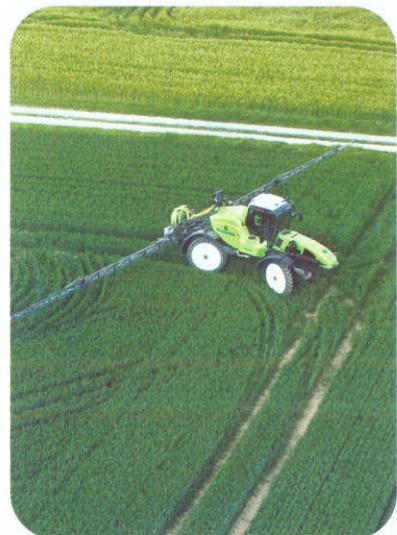
- **Les marchés agricoles**, avec les grandes cultures, l'arboriculture, la viticulture, etc.
- **Les marchés de l'industrie** : toutes les entreprises sont plus ou moins concernées par la pulvérisation de peintures ou de vernis, de colles ou d'enduits.
- **Le marché du grand public** : les pulvérisateurs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

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

EXEL Industries has a presence in three markets

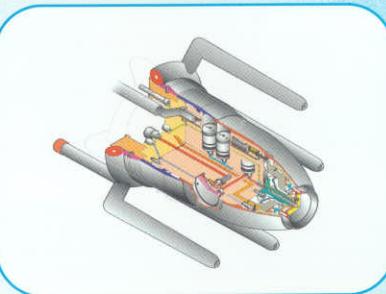
- **The agricultural markets**, with arable crops, orchards, vineyards, etc.
- **The industrial markets**: all businesses have a greater or lesser interest in the spraying of paints or varnishes, glues or coatings.
- **The consumer market**: garden and sprayers are sold by traditional businesses and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

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



Industrie

PROTÉGER ET EMBELLIR LES MATÉRIAUX



DES MARCHÉS PORTEURS

Leader sur le marché français, EXEL Industries détient près de 10 % du marché mondial, ce qui le place au 3^e rang mondial.

Nos quatre marques ont des gammes de produits très complémentaires, ce qui assure une forte dynamique commerciale et technique :

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

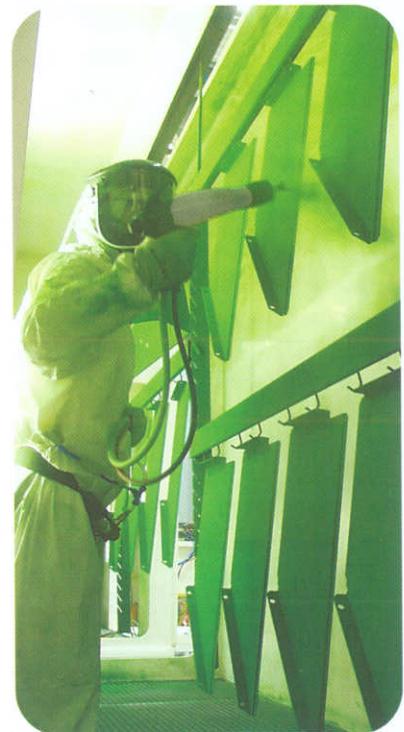
- **REXSON** est spécialiste du matériel d'application de produits épais pour l'industrie (colles, enduits, isolants, etc.) pour les usines automobiles et pour l'industrie en général, techniques en plein essor.

- **SAMES** est le n° 2 mondial des équipements de pulvérisation électrostatique de peinture liquide et en poudre. Très innovante et à l'origine des techniques de pulvérisation électrostatique, la société s'appuie sur de nombreux brevets. Ses équipements et ses systèmes sont utilisés non seulement sur les chaînes de fabrication et de peinture des constructeurs automobiles, mais aussi dans beaucoup d'autres industries.

- **EUROTEC** est spécialiste des pulvérisateurs électrostatiques pour peintures en poudre, équipements de poudrage manuels ou équipements automatiques simples. Eurotec est un grand expert du revêtement des objets en bois MDF.

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

- **L'ameublement** : mobilier de style, cuisine, menuiserie, construction modulaire...
- **La métallerie** : machines, engins T. P. et manutention, charpentes, mobiliers métalliques, châssis, outils, containers maritimes, carrosserie...
- **La plasturgie** : yachts, plasturgie automobile, emballage et conditionnement, électroménager, hi-fi, vidéo, PC, téléphones, jouets...
- **Les transports** : matériel ferroviaire (TGV), camion, automobile, équipementiers automobiles, aéronautiques, cycles & motocycles...



De nombreuses et prestigieuses entreprises nous font confiance : Mercedes, EADS, IKEA, Plastic Omnium, Philips, Caterpillar, Eurocopter, PSA, Faurecia, Valeo, Yamaha, Renault, Nissan, Opel, GM, Ford, Hyundai, Bénéteau, Valeo, Louis Vuitton, Schneider, Legrand, Bang&Olufsen, Alstom, Fiat, Scania, Iveco, Snecma, Audi, Volkswagen, etc.

PRÉSERVER L'ENVIRONNEMENT

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

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

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

L'élimination des poussières ou des odeurs a pour but de :

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

Industry

Protecting and embellishing equipment

Buoyant markets

As the leader in the French market, EXEL Industries has a near 10% share in the world market, which makes it the number three worldwide.

Our four brands have very complementary products, which makes for a strong commercial and technical impetus:

- **KREMLIN** is a specialist in application equipment for liquid products (paints, varnish, etc.), with a wide-range of manual and automatic pumps and guns. Its advanced technologies allow customers to make significant productivity gains while protecting the environment and the operator's health.
- **REXON** is a specialist in application equipment for thick products for industry (adhesives, filler compounds, insulation compounds, etc.) for motor vehicle production plants and for industry in general, with techniques undergoing rapid development.
- **SAMES** is the N°2 worldwide in electrostatic spraying equipment for paint in liquid and powder form. Highly innovative and the creator of electrostatic spraying techniques, the company has registered many patents. Its

equipment and systems are used not only on the manufacturing and painting lines of motor vehicle manufacturers, but also in many other industries.

- **EUROTEC** is a specialist in electrostatic sprayers for powdered paints, manual powder-spraying equipment or simple automatic equipment. Eurotec is a major expert in the coating of objects made of MDF wood.

EXEL Industries' customers cover all sectors of business:

- **Furniture:** stylised furniture, kitchens, wood-work, modular construction, etc.
- **Metalworking:** machines, civil engineering and handling vehicles, frameworks, metal furnishings, chassis, tools, maritime containers, bodywork, etc.
- **Plastification:** yachts, motor vehicle plasticification, packing and packaging, household electrical appliances, Hi-Fi, video, PC, telephones, toys, etc.
- **Transportation:** railway stock (high-speed train), motor vehicle, motor vehicle equipment manufacturers, aviation, cycles & motorcycles, etc.

Many prestigious companies come back to us time and time again:

Mercedes, EADS, IKEA, Plastic Omnium, Philips, Caterpillar, Eurocopter, PSA, Faurecia, Valeo, Yamaha, Renault, Nissan, Opel, GM, Ford, Hyundai, Bénéteau, Valeo, Louis Vuitton, Schneider, Legrand, Bang&Olufsen, Alstom, Fiat, Scania, Iveco, Snecma, Audi, Volkswagen, etc.

Environmental conservation

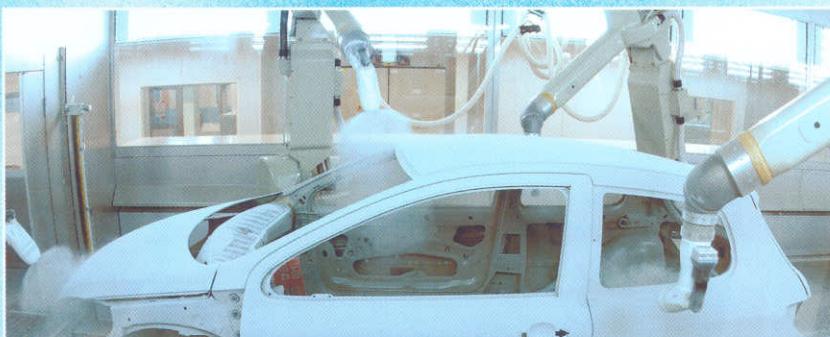
Elimination of dust in mines, quarries, ports and silos.

Our subsidiary RAM is a specialist in the elimination of dust by fogging in accordance with its proprietary "molecular action reduction" technology.

There are many applications for this technique: loading and unloading points of powder-like materials, handling and storage or removal from storage, in locations as varied as mines, quarries, ports, etc.

The purpose of eliminating dust or smells is to:

- protect the health and safety of operators,
- increase the service life of machines,
- avoid neighbourhood-related problems,
- protects the environment.



SILO-RAM

EXEL Industries a déposé les brevets d'une nouvelle technologie, SILO-RAM, qui permet d'éliminer la génération de poussières explosives dans les silos de stockage des céréales et d'en garantir ainsi la sécurité (le silo de Blaye, près de Bordeaux, a explosé en 1997 en faisant de nombreuses victimes).

ODO-RAM

Nouveau système de traitement des odeurs par pulvérisation (usines malodorantes, centre de tris...).

Silo-Ram

EXEL Industries has registered patents for a new technology known as SILO-RAM, which eliminates the generation of explosive dust in silos storing cereals, and thus guarantees safety (the Blaye silo, near Bordeaux, exploded in 1997 claiming many victims).

ODO-RAM

New system for treating smells by spraying (bad-smelling factories, sorting centres, etc.).

Agriculture

SOIGNER
ET PROTÉGER
LES PLANTES POUR
MIEUX NOURRIR
LES HOMMES



UN GROUPE N°1 MONDIAL

Le Groupe propose la plus large gamme de pulvérisateurs destinés aux grandes cultures de plaine, à la vigne, aux arbres fruitiers et aux cultures tropicales.

EXEL Industries détient des marques très réputées : BERTHOUD, TECNOMA, CARUELLE NICOLAS, MATROT, SEGUIN et THOMAS. Elles sont concurrentes entre elles ou répondent à une niche particulière. Chacune est commercialisée par un réseau indépendant de distributeurs agréés, soigneusement formés, pour mieux réussir la vente et assurer parfaitement l'après-vente de nos machines. Cette organisation multi-marques et multi-réseaux permet au Groupe d'assurer un maillage très efficace de ce marché.

LE PULVÉRISATEUR, UN OUTIL DE PRODUCTIVITÉ

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

UNE ORGANISATION INDUSTRIELLE FLEXIBLE

Nos usines sont organisées pour répondre souplement à la demande qui varie au cours de l'année (saisonnalité). Flexibilité et croissance rapide d'un mois sur l'autre : tels sont nos atouts. Les agriculteurs ont des besoins variés et évolutifs, auxquels nous sommes très attentifs. C'est pourquoi, chaque pulvérisateur est assemblé à la commande, avec toutes les

options du client, et testé en usine pour être prêt à servir aussitôt en culture. C'est aussi un gage de qualité.

LES FACTEURS QUI DYNAMISENT LE MARCHÉ AGRICOLE

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



Farming

*Treating and protecting plants
to provide better food for people*

N° 1 Group worldwide

The Group markets the widest possible range of sprayers for open-plain crops, vineyards, fruit trees and topical crops.

EXEL Industries markets highly reputed brands: BERTHOUD, TECNOMA, CARUELLE NICOLAS, MATROT, SEGUIN and THOMAS. These brands compete with each other or meet the requirements of a specific niche market. Each brand is marketed by means of an independent network of approved, carefully trained distributors, to provide a better sales and after-sales service. This multi-brands, multi-network organization allows the Group to provide a highly effective network for this market.

The sprayer, a productivity tool

The sprayer is the productivity tool in its own right. It is the tool most used after the tractor. It is used 8 months out of 12 to perform 4 to 20 treatments on each cultivated plot of land. Fertilizers, insecticides, fungicides, growth regulators, such are the treatment products

plants need to be provided with, at the right time and with precision, to improve their yield and ensure their qualities.

A flexible industrial organization

Our production plants are organized to provide a flexible response to demand which varies over the course of the year (seasonal aspect). Flexibility and rapid growth from one month to another: such are our assets. Farmers have varied, changing needs, which we are highly attentive to. For this reason, each sprayer is tailored according to a specific purchase order, with all the customer's options, and is tested in the factory to be ready to use immediately on crops. This is also a guarantee of quality.

Several factors are driving the agricultural market

- Farms are becoming larger and need sprayers that are bigger, more sophisticated and more efficient.
- Technical inspections, which are voluntary (in France) or obligatory (abroad), and the



new European standards or directives on safety accelerate the modernization of equipment.

- The "French paradox" has led to investment in "Appellation Contrôlée" vineyards.
- Eastern Europe will need to modernize and mechanize all their farms.
- The stagnation of usable farming land means that gains must come from additional yields and greater productivity, to meet the continued growth in the world population.



Entreprise responsable

A responsible company



PULVÉRISATION VERTE, L'AGRICULTURE RAISONNÉE

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

ments. A ce titre, nous sommes membre actif de FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée et Respectueuse de l'environnement).

Green spraying, for intelligent farming

EXEL Industries, as a responsible company with a civic sense, is already preparing for tomorrow's sprayers. These sprayers provide

higher performance, are more accurate, more elaborate and will provide a traceability capability (GPS) as part of intelligent, precision, environmentally-friendly farming guaranteeing the quality of the food we eat. As such, we are an active member of FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée et Respectueuse de l'environnement - Forum for intelligent, environmentally-friendly farming).

Grand public

The general public

Treating plants and
making gardens more beautiful

SOIGNER LES PLANTES ET EMBELLIR LE JARDIN



LA CROISSANCE DU TEMPS LIBRE DYNAMISE LE JARDIN

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

La progression des loisirs et du temps libre provoque un sain retour à la nature. Le végétal est aujourd'hui totalement intégré à l'habitat. Les balcons, terrasses, sont transformés en véritables espaces de vie et le jardin devient le prolongement de la maison. C'est pourquoi, le marché des pulvérisateurs à main et à dos connaît une croissance structurelle. Moins du tiers des utilisateurs est correctement équipé. Avec une part de marché en France supérieure à 60 % (source Nielsen) et une présence au travers de tous les canaux de distribution, EXEL Industries est bien positionné pour bénéficier de cette croissance.

DEVENIR UN DES ACTEURS IMPORTANT DU MARCHÉ JARDIN

• Une offre complète et innovante

Nos marques, BERTHOUD, TECNOMA, PERRAS, RCM et VERMOREL (complétées par des marques de distributeurs), constituent une gamme longue, variée, attractive, innovante, qui répond à des usages ciblés et suscitent la multipossession (un appareil pour désherber, un pour soigner, etc.).

EXEL Industries élargit régulièrement son offre en ce qui concerne "l'apport d'eau" et propose maintenant un gamme de pompes de puisage et d'arrosage.

• L'Europe, terrain de conquête

L'Europe, où notre présence est encore faible, constitue un terrain de conquête. Nos progrès actuels y sont rapides, tant nos gammes sont innovantes et placent aux utilisateurs.

Growth in free time is providing an impetus to gardening

In France, the total gardening market is estimated to be almost 5 billion Euros.

Increased leisure time and free time is bringing about a healthy return to Nature. Plants are now an integral part of the home. Balconies and patios are becoming true living spaces and the garden is becoming an extension of the home. For this reason, the hand- and back-pack sprayer market is undergoing structural growth. Fewer than a third of users are correctly equipped. With a market share in France in excess of 60% (source: Nielsen) and present through all distribution channels, EXEL Industries is well placed to benefit from this growth.

Becoming one of the main players in the garden market

• A comprehensive, innovative range of solutions

Our BERTHOUD, TECNOMA, PERRAS, RCM and VERMOREL brands (rounded out by distributor brands), provide a wide, attractive and innovative range which meets the needs of targeted applications and promotes multiple ownership (one appliance for weed elimination, one for treatment, etc.).

EXEL Industries regularly broadens its "water supply" product range and now markets a range of drawing and watering pumps.

• Europe, a market to be won

Europe, where our market share is as yet low, is a market to be won. We are currently making rapid progress, as our product ranges are innovative and please users.



Histoire du Groupe

DE 1952 À 2003

Group background

1952 Création de **TECNOMA** par Vincent BALLU, l'inventeur du tracteur enjambeur vigneron. **1959** Premier pulvérisateur agricole en résine de synthèse. **1966** Rachat de **VERMOREL** (ex. n°1 et leader historique). **1980** Disparition du fondateur, arrivée de son fils Patrick BALLU. **1987** Création du Groupe **EXEL Industries** par Patrick BALLU. Intégration de **BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIN** et **THOMAS**. EXEL Industries devient **n°1 mondial** de la protection des végétaux. **1990** Reprise de **LOISEAU** et de **PRECICULTURE**. **1996** Rachat du Groupe **KREMLIN**, leader dans la protection des matériaux (pistolets de peinture...). **1997** 10^e anniversaire du Groupe EXEL Industries. Introduction **au second marché de la Bourse de Paris** (indice SBF 250). **1998** Franchissement du seuil du milliard de Francs de Chiffre d'Affaires. **1999** Acquisition d'**EUROTEC** (UK), spécialiste de l'application de peinture en poudre. **2000** Acquisition de **FISCHER**, leader Suisse des pulvérisateurs pour les végétaux, et de **REXSON** pour le pôle matériaux. EXEL Industries devient **n°3 mondial** de la protection des matériaux. **2001** Acquisition de la société **SAMES**, **n°2 mondial** de la pulvérisation industrielle électrostatique, et de **MATROT**, leader français des automoteurs pour l'agriculture. **2002** Fusion de KREMLIN avec REXSON. **2003** Acquisition d'**HERRIAU** (pôle végétaux).

1952 TECNOMA set up by Vincent BALLU, the inventor of the wine grower high-clearance tractor. 1959 First synthetic resin agricultural sprayer. 1966 Takeover of VERMOREL (ex N°1 and historical leader). 1980 Death of the company's founder, arrival of his son Patrick BALLU. 1987 EXEL Industries Group set up by Patrick BALLU. Incorporation of BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIN and THOMAS. EXEL Industries becomes plant protection N°1 worldwide. 1990 Takeover of LOISEAU and PRECICULTURE. 1996 Takeover of the KREMLIN Group, the leader in materials protection (paint spray guns, etc.). 1997 10th anniversary of the EXEL Industries Group. Share floated on the Second Market of the Paris stock exchange (index SBF 250). 1998 Billion French Franc turnover threshold reached. 1999 Takeover of EUROTEC (UK), a specialist in the application of powdered paints. 2000 Takeover of FISCHER, the Swiss leader in plant spraying, and REXSON in the materials sector. EXEL Industries becomes materials protection N°3 worldwide. 2001 Takeover of SAMES, world N°2 in electrostatic industrial spraying, and MATROT, French leader in self-propelled vehicles for farming. 2002 KREMLIN merged with REXSON. 2003 Takeover of HERRIAU (plant sector).

Agenda de l'actionnaire

JANVIER 2004

C.A. 1^{er} trimestre / *Sales Q1*

Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

FÉVRIER 2004

Assemblée Générale / *General meeting*

Publication Rapport annuel / *Annual report*

AVRIL 2004

C.A. 2^e trimestre / *Sales Q2*

Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

MAI 2004

Résultats 1^{er} semestre / *Half year results*

Publication Lettre aux actionnaires / *Shareholder's letter*

JUILLET 2004

C.A. 3^e trimestre / *Sales Q3*

Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

OCTOBRE 2004

C.A. 4^e trimestre / *Sales Q4*

Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

DÉCEMBRE 2004

Résultats annuels / *Year results*

Publication Comptes annuels / *Annual financial statement*

INFORMATIONS - CONTACTS

EXEL Industries

Communication financière

Tél. : 03 26 51 52 55

Fax : 03 26 51 83 51

www.exel-industries.com