

EXEL INDUSTRIES

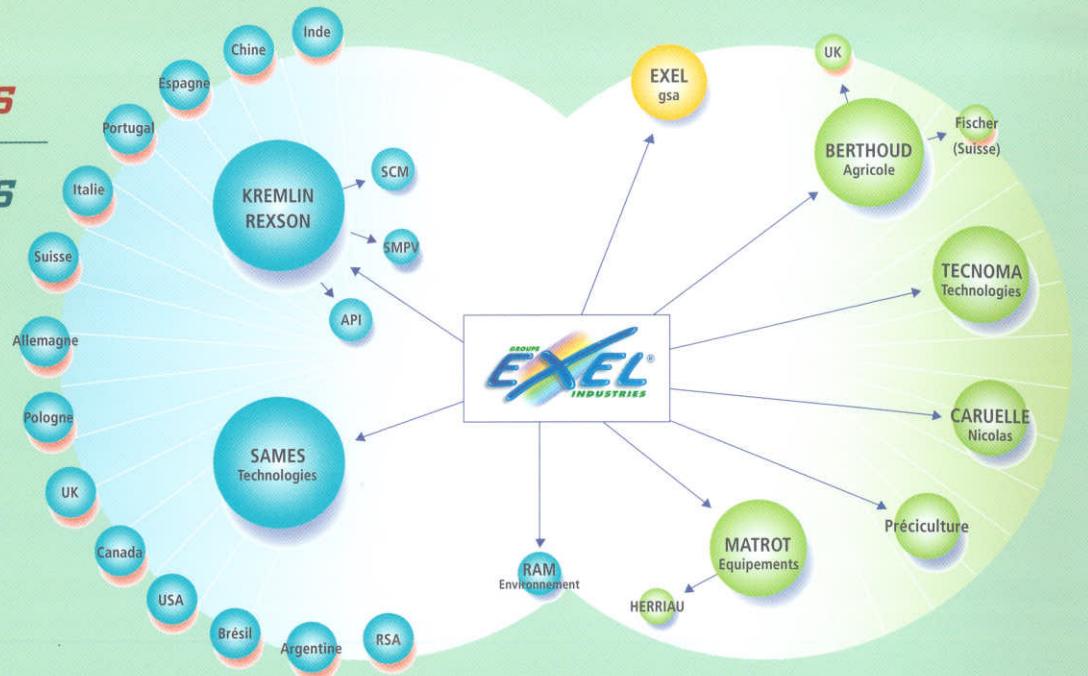
RAPPORT ANNUEL
ANNUAL REPORT

2004

Groupe EXEL Industries

EXEL Industries organizational flowchart

- Industrie
- Grand Public
- Agricole
- France
- Etranger



Sommaire Contents

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





Patrick Ballu
Président & Directeur Général
Chairman & Managing Director

Message du Président

Chairman's Statement

Madame, Monsieur, Cher(e)s actionnaires,

Notre exercice 03-04 s'est déroulé dans un contexte perturbé et nous avons dû faire face à une nouvelle chute du dollar. Notre activité a été fortement contrastée au cours de cette période, aussi bien pour notre pôle protection des végétaux que pour notre pôle protection des matériaux.

L'activité du pôle protection des végétaux a baissé de - 5,4 %. La première partie de l'exercice a subi les effets négatifs de la canicule et les inquiétudes des exploitants liées à la renégociation de la PAC de l'année précédente. La fin de l'exercice a été plus dynamique et le chiffre d'affaires a recommencé à progresser. Grâce aux efforts de réduction de coûts et à l'amélioration de notre productivité, la marge du pôle protection des végétaux s'est améliorée. L'activité du pôle protection des matériaux a progressé de + 3,6 % à taux de change constant. Le premier semestre a été affecté par l'évolution défavorable de l'investissement des entreprises et par la baisse continue du dollar, ce qui a déprimé la marge du pôle. Au second semestre, la conjoncture est redevenue plus porteuse et nous avons enregistré une nette hausse du chiffre d'affaires. Cette bonne dynamique, au total, a eu un effet favorable sur la marge du pôle protection des matériaux, qui s'améliore d'une année à l'autre.

Ainsi, grâce à l'effort de toutes nos équipes, à une politique de développement ciblé et à une organisation efficace, notre Groupe a prouvé sa capacité à améliorer ses performances dans un contexte délicat. En effet, notre résultat d'exploitation a progressé de près de + 6 %, notre résultat net de + 16 % et la structure de notre bilan s'est à nouveau renforcée.

Aujourd'hui, nos perspectives de développement sont mieux orientées et la conquête des marchés export nous offre des relais de croissance très importants, autant pour notre activité matériaux (Asie, Etats-Unis, etc.) que pour notre activité végétaux (PECO, ex-CEI, etc.). En effet, nous avons l'ambition d'être parmi les leaders sur tous les marchés significatifs.

Ces perspectives, portées par l'esprit de rigueur, de conquête et d'innovation de l'ensemble de nos collaborateurs, nous permettent d'aborder l'avenir avec confiance.

Dear Sir/Madam, Dear shareholders,

The 03-04 financial year unfolded during a turbulent period including a further drop in the US dollar. There were sharp contrasts in our activities over this period, both in our plant protection and materials protection businesses.

Sales in plant protection fell by 5.4%. The first part of the year suffered from the negative effects of the heatwave and uncertainties amongst farmers about the renegotiation of the CAP in the previous year. The end of the year was more dynamic and turnover began to rise again. Thanks to cost reduction measures and improvement in our productivity, the plant protection division's margin improved.

The materials protection division grew by 3.6% on like-for-like exchange rates. The first half was affected by the unfavourable development in corporate investment and the continued fall in the dollar which depressed the segment's margin. In the second half, the climate became more buoyant and we saw a considerable rise in turnover. Overall this strong momentum had a favourable effect on the materials protection segment's margin which rose year-on-year.

Due to the effort of all our teams, a focused growth policy, and an efficient organisational structure, our Group has demonstrated its capacity to improve its performance in a difficult climate. Our operating profit grew by almost 6% and our net profit by 16% while once again, strengthening our balance sheet.

Today, our growth initiatives are well organized and our export market provides a strong source of growth for both the material protection (Asia, USA, etc) and the plants protection divisions (Central and Eastern European countries, former CIS countries, etc). Our goal is to be among the leaders in all our target markets.

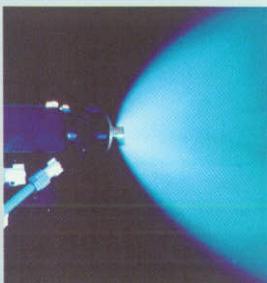
These prospects, upheld by the precision, fighting spirit and innovation of all our employees, mean that we can look to the future with confidence.

Stratégie, évolution des marchés et perspectives

La stratégie d'EXEL Industries vise à conforter son leadership technologique et commercial sur l'ensemble de ses marchés, à 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 multimarques. 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 (4 % 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 de clientèles.
- 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.

Strategy, market developments and future prospects



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 networks, 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 (4% 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's production capabilities are organized for rapid response to changing market demands.*
- *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

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.

International development

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.



Recherche et Développement

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. Etant souvent des précurseurs, il n'est pas rare qu'un produit élaboré par nos équipes devienne progressivement un standard du métier.

Research and Development

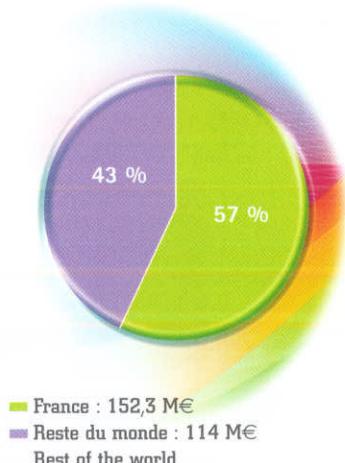
Innovation, a house style

Research and Development is the foundation of our culture and is the motor of our growth and success. Our high-precision equipment calls for expertise in many fields of advanced technologies and extensive know-how. We protect our R & D by regularly registering patents 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.

Près de 6 % des effectifs et 4 % 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 4% of sales.

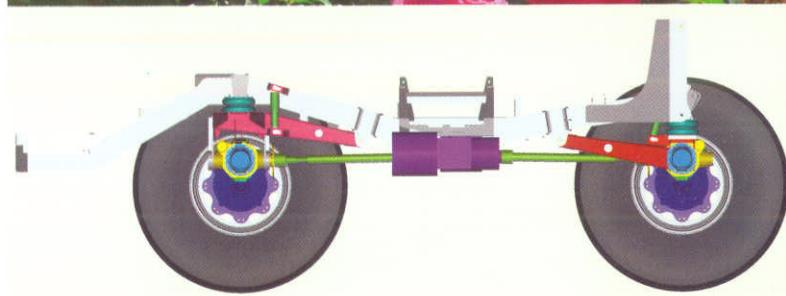
Répartition du Chiffre d'Affaires
Sales breakdown pie chart



Les membres du Comité Stratégique

The Members of the Management Committee

- 1/ Patrick BALLU, P & DG d'EXEL Industries
- 2/ Marc BALLU, DG d'EXEL Gsa
- 3/ René MARCHÈSE, DG de Tecnoma et de Préciculture
- 4/ Bertrand PIGNOLET, DG de Caruelle-Nicolas et de RAM
- 5/ Pierre-Olivier CHARREYRON, DG de Samès
- 6/ Vincent PASSOT, Contrôleur de gestion
- 7/ Marie-Pierre DU CRAY-SIRIEIX, Directrice juridique
- 8/ Guerlic BALLU, Directeur Stratégie et Développement d'EXEL Industries, DG de Matrot
- 9/ Georges CORNATON, DG de Berthoud
- 10/ Daniel TRAGUS, DG de Kremlin-Rexson
- 11/ Philippe VIÉVILLE, Administrateur



Chiffres clés Key figures

L'exercice 03-04 a été marqué par un contexte perturbé et un dollar faible. Pour le pôle matériaux, le premier semestre a été affecté par l'évolution défavorable de l'investissement des entreprises et par la baisse du dollar, ce qui a déprimé la marge du pôle. Cependant, au second semestre, la conjoncture est redevenue plus porteuse et le Groupe a enregistré une nette hausse de son chiffre d'affaires. Cette bonne dynamique, au total, a eu un effet favorable sur la marge du pôle protection des matériaux, qui s'améliore d'une année à l'autre.

Quant au pôle protection des végétaux, la première partie de l'exercice a subi les effets négatifs de la canicule et les inquiétudes des exploitants liées à la renégociation de la PAC de l'année précédente. La fin de l'exercice a été plus dynamique et le chiffre d'affaires a recommencé à progresser. Pour autant, malgré cette baisse du chiffre d'affaires annuel et grâce aux efforts de réduction de coûts et aux adaptations tarifaires, la marge du pôle protection des végétaux s'est améliorée.

Sur l'exercice, les efforts de réduction des coûts et l'amélioration de la productivité ont été payants. Le résultat d'exploitation a progressé de + 5,8 % à 18,7 M€ et le résultat net après survaleur s'est amélioré de + 16 % à 11,5 M€. Sur cette période, les fonds propres se sont accrus de + 8 %, à 98,2 M€. La trésorerie (nette de dettes) ressort à + 17,5 M€ contre + 12 M€ l'année précédente.



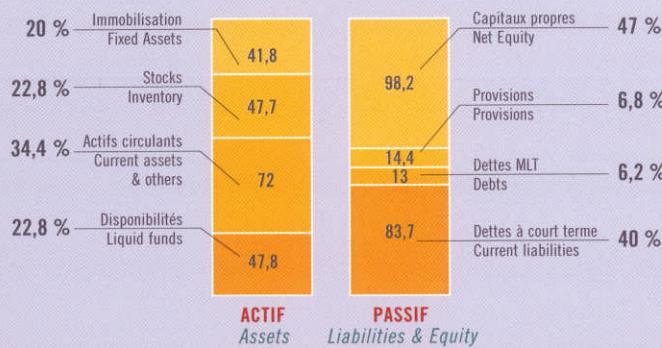
The 03-04 financial year unfolded during a turbulent period including a further drop in the US dollar. In the materials segment, the first half was affected by the unfavourable development in corporate investment and the fall in the dollar, which depressed the segment's margin. However, in the second half, the climate became more buoyant and the Group saw a considerable rise in its turnover. Overall this strong momentum had a favourable effect on the materials protection segment's margin which rose year-on-year.

In the plant protection segment, the first part of the year suffered from the negative effects of the heat-wave and the uncertainties amongst farmers about the renegotiation of the CAP in the previous year. The end of the year was more dynamic and turnover began to rise again. However, despite this fall in annual turnover, thanks to cost-cutting initiatives and price adjustments, the plant protection segment's margin improved.

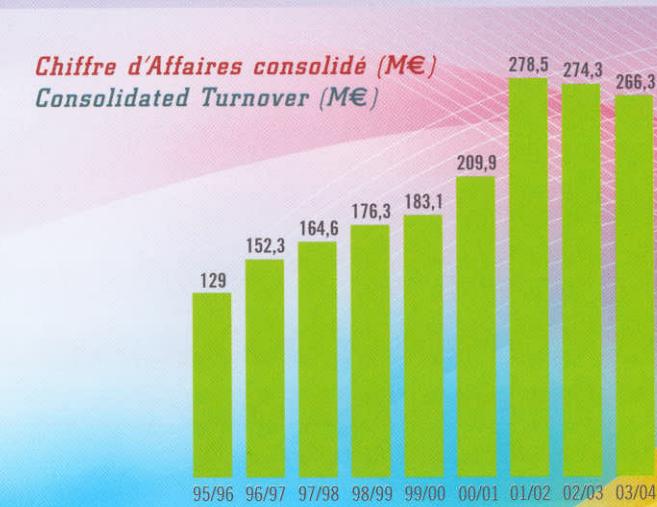
Over the financial year, cost-cutting programmes and productivity improvements paid off. Operating profit grew by 5.8% to €18.7 million and net profit after goodwill rose 16% to €11.5 million. Over this period, equity capital rose by 8% to €98.2 million. Cash flow (net of debt) amounted to €17.5 million compared with €12 million last year.

| | En millions d'Euros / In millions of Euros | 01/02 | 02/03 | 03/04 |
|---|--|-------|-------|-------|
| • Chiffre d'Affaires /Sales | | 278,5 | 274,3 | 266,3 |
| • C.A. export /Sales abroad | | 120,5 | 108,5 | 114 |
| • Résultat d'exploitation /Operating Income | | 16,4 | 17,7 | 18,7 |
| • Résultat courant /Income before tax | | 13,7 | 16,1 | 17,1 |
| Cash Flow | | 18,4 | 17,7 | 19,9 |
| • Fonds propres Groupe /Total equity | | 84,5 | 90,3 | 98,2 |
| • Disponible bancaire net /Net Liquidities | | 15,2 | 30,7 | 30,4 |
| • Effectifs /Manpower | | 1792 | 1776 | 1740 |

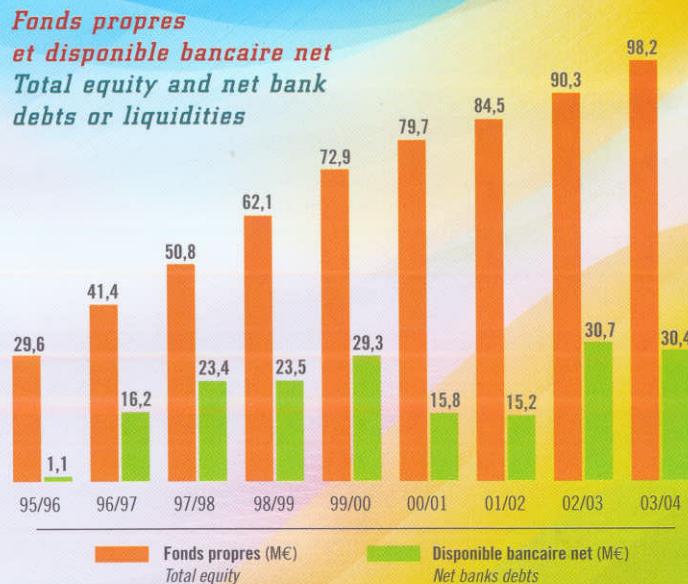
Le bilan (en M€) The balance sheet (in M€)



Chiffre d'Affaires consolidé (M€) Consolidated Turnover (M€)



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



EXEL Industries en bourse

EXEL Industries on the stock market

Informations sur le titre

Informations on the share

> 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 30/12/2004
Market Capitalization: 203,6 M€

- Nombre de titres inscrits
Number of shares listed: 3 393 950

- Nombre de titres échangés en 2004 / Number of shares traded in 2004: 263 698 soit 13,03 M€

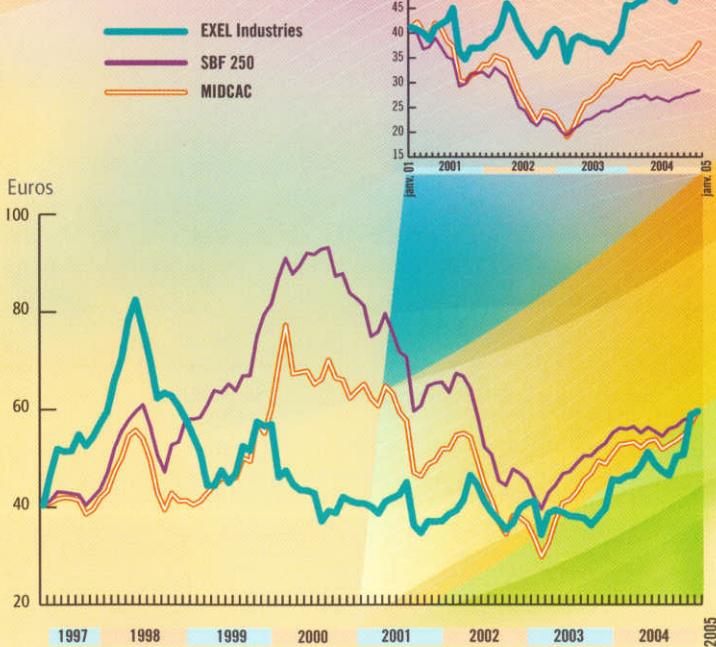
- Dividende global versé par action pour l'exercice 2003/2004 / Dividend paid in 2003/2004: 1,10 €

- Moyenne de capitaux échangés / Average daily volume: 1 400 titres / jour

- Flottant / Float: 25 % du capital

Cours EXEL Industries

EXEL Industries stockprice



Le titre EXEL Industries a été introduit à 35,8 € le 20 juin 1997 au Second Marché de la Bourse de Paris.

Fin 2004, le cours atteignait 64,95 € (14/12/04) en forte hausse, de + 54,6 %, par rapport au 1^{er} janvier 2004.

EXEL Industries' shares were introduced on to the Paris Second Marché on 20 June 1997 at a price of €35.8.

On 14 December 04, the share price was sharply up at €64.95, a rise of 54.6% compared with 1 January 2004.



EXEL Industries distingué

• Patrick BALLU, Président et Directeur Général d'EXEL Industries, s'est vu remettre par Patrick DEVEDJIAN, Ministre de l'Industrie, le Prix de "L'Entrepreneur de l'Année" catégorie industrie, au palmarès national du Grand Prix de l'Entrepreneur 2004. Par cette distinction, Patrick BALLU est notamment récompensé pour avoir transformé une PME familiale, née en 1952, en leader mondial des pulvérisateurs pour la protection des végétaux et la protection des matériaux. Le jury a particulièrement apprécié son modèle de croissance externe réussie et sa vision de manager, qui lui a permis d'organiser son groupe en une fédération de PME dynamiques.

• EXEL Industries a été également une des entreprises lauréates du "Grand Prix 2004 de la croissance durable", organisé par l'ASMEP (Association des Moyennes Entreprises Patrimoniales), Lombard Odier et avec le soutien du Sénat. Ce prix distingue les entreprises patrimoniales et leurs dirigeants particulièrement performants dans les domaines de la croissance durable et du respect de critères éthiques. Le jury a notamment salué la gestion du Groupe et son fort développement, avec un chiffre d'affaires qui a été multiplié par 23 en 23 ans.

EXEL Industries receives award

• Patrick BALLU, EXEL Industries' Chairman & CEO, received the "Entrepreneur of the Year" industrial category award from the Minister of Industry, Patrick DEVEDJIAN at the national Grand Prix de l'Entrepreneur 2004 awards. Patrick BALLU received the award notably for having transformed a family SME, formed in 1952, into a world leader in spraying equipment for plant protection and materials protection. The jury expressed particular regard for his successful external growth model and managerial vision whereby he has structured the group into a federation of dynamic SMEs.

• EXEL Industries also won a "Grand Prix 2004 de la croissance durable" award, organised by ASMEP (Association des Moyennes Entreprises Patrimoniales), Lombard Odier with the support of the Sénat. This prize acknowledges national companies and their directors that perform particularly well in the fields of sustainable development and compliance with ethical criteria. The jury notably paid tribute to the Group's management and its strong growth, whose turnover has grown 23-fold in 23 years.



Un métier : la pulvérisation

Notre métier

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

Notre objectif

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

Notre vocation

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



The spraying business

Our business

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

Transforming liquid into a controlled spray pattern that delivers many fine and uniform droplets almost uniquely on the target surface requires expertise in many fields. We achieve this by using all possible atomization technologies: fluid pressure, compressed air, centrifugal forces, ventilation and 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 protect 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).

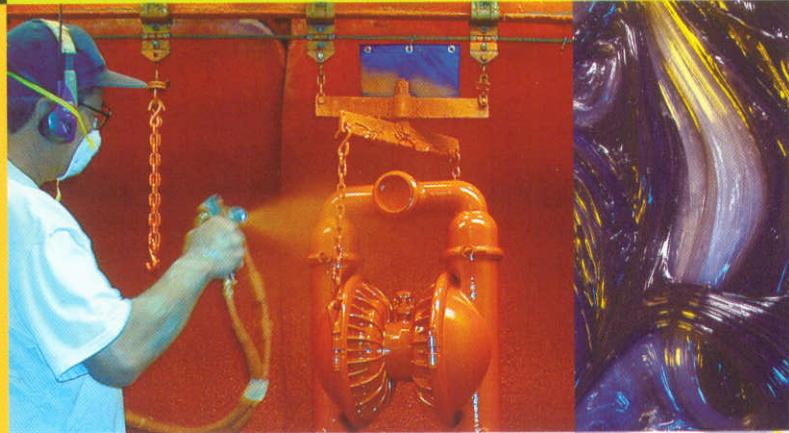
Une organisation multi-marques et multi-réseaux

EXEL Industries propose la plus large gamme de prix et de produits et utilise la diversité des réseaux de distribution pour mieux couvrir et répondre à l'ensemble du marché. Chacune des marques du Groupe correspond à une niche ou à un positionnement marketing spécifique. Leur philosophie, leur notoriété et leur originalité ont été cultivées, pour accroître leur part de marché et leur pénétration géographique.

A multi-brand, multi-network organization

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.



*Répartition du Chiffre d'Affaires
Sales breakdown pie chart*



■ Matériaux / Equipment : 124,6 M€
■ Végétaux / Plants : 141,7 M€



Un matériel high-tech et performant

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).

Protéger l'utilisateur et préserver notre environnement,

voilà qui accélère le renouvellement de nos matériels. Aujourd'hui, nous veillons de plus en plus à la protection de l'opérateur (suppression des risques de blessure ou de contamination) et à la préservation de l'environnement (élimination des déchets, pertes, résidus, pollution ou désagrément de voisinage). Ces deux objectifs font partie intégrante de tous nos cahiers des charges, dès la création d'une nouvelle machine. Cela devient, non seulement un argument commercial, mais aussi une ardente obligation de citoyen. Les solutions positives que nous apportons, provoquent le renouvellement plus rapide du matériel.

A High-tech high-performance product

Generating higher productivity for our customers

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

Protecting the user and conserving our environment,

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



Des marchés porteurs

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.

Buoyant markets

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 Industry

Protéger et embellir les matériaux
Protecting and embellishing equipment

Des marchés porteurs

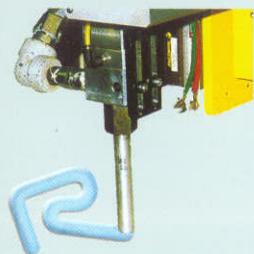
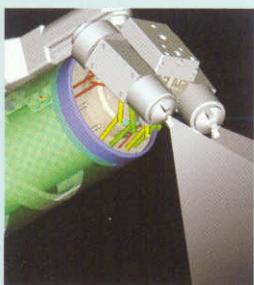
Leader sur le marché français, EXEL Industries détient près de 10 % du marché mondial, ce qui le place au 3^e rang mondial.

Nos trois 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.

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

- Lameublement : mobilier de style, cuisine, menuiserie, construction modulaire...
- La métallerie : machines, engins T. P. et manutention, charpentes, meubles 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...



Buoyant markets

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

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

- KREMLIN is a specialist in application equipment for liquid products (paints, varnish, etc.), with a wide-range of manual and automatic pumps and guns. Its advanced technologies allow customers to make significant productivity gains while protecting the environment and the operator's health.
- REXSON is a specialist in application equipment for thick products for industry (adhesives, filler compounds, insulation compounds, etc.) for automotive assembly plants and general industry providing a wide range of application solutions.
- 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 automotive assembly plants manufacturers, but also in many other industries.

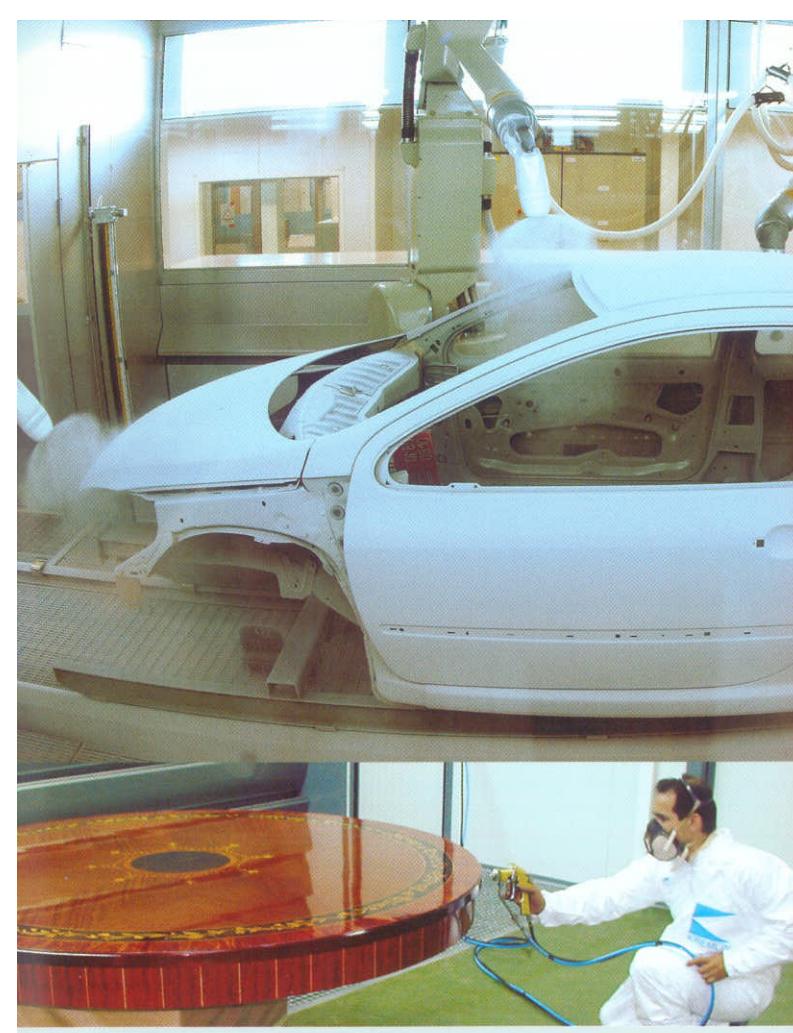
EXEL Industries' customers cover all sectors of business:

- Furniture: stylised furniture, kitchens, woodwork, modular construction, etc.
- Metalworking: machines, cranes, structural steel, metal furnishings, chassis, tools, maritime containers, bodywork, etc.
- Plastics: yachts, automotive feeder plants, packaging, household electrical appliances, Hi-Fi, video, PC, telephones, toys, etc.
- Transportation: Trains, automotive assembly plants, automotive feeder plants, aerospace, cycles & motorcycles, etc.

De nombreuses et prestigieuses entreprises nous font confiance :

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.



Préserver l'environnement

L'abattage des poussières ou des odeurs dans les mines, décharges, 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 : points de chargement et de déchargement de matériaux pulvérulents, manutention de stockage ou de déstockage, dans des mines, des carrières ou des ports ; assainissement de centres de déchets malodorants ou d'immeubles en phase de destruction ou de grignotage, 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 les nuisances au voisinage,
- protéger ou améliorer l'environnement.

Environmental conservation

Elimination of dust or odours in mines, dumps, 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 odours 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).



*Effet RAM sur les poussières
RAM effect on dust*

ODO-RAM

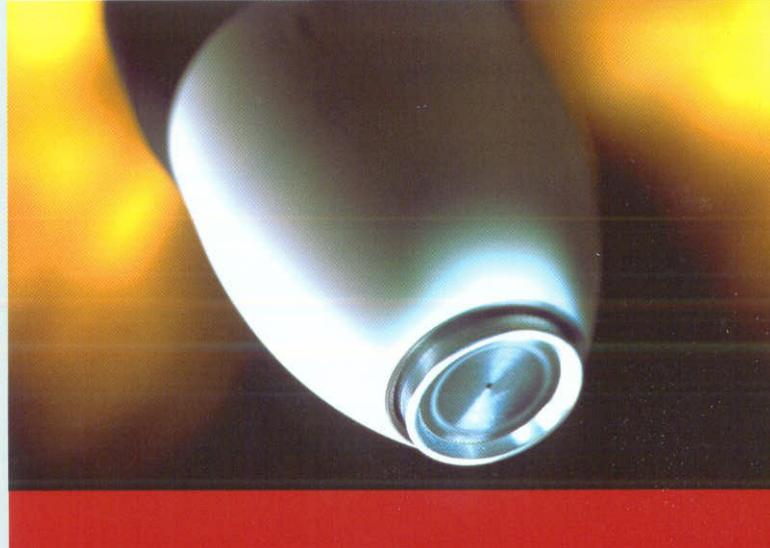
Nouveau système de destruction des odeurs par pulvérisation (usines malodorantes, centre de déchets...).

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 odours by spraying (bad-smelling factories, sorting centres, etc.).



Agriculture Farming

Soigner et protéger les plantes pour mieux nourrir les hommes
Caring for and protecting plants so that people are better fed



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, HERRIAUX, 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.

A l'avenir, le Groupe vise à accroître sa présence dans toutes les zones export les plus importantes. Parmi celles-ci, les pays de l'Est (PECO, ex-CEI, etc.) constituent un relais de croissance important et prometteur, compte tenu de leur potentiel agricole. Dans un premier temps, les ventes export du Groupe devraient bénéficier de l'intégration à l'Union des 10 nouveaux pays de l'Europe, qui représentent le tiers des terres agricoles de l'Union élargie et qui bénéficieront des aides de la PAC.

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 complètement 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.

Several factors are driving the agricultural market

- Farms are becoming larger and need sprayers that are bigger and more efficient.
- Technical inspections, which are voluntary (in France) or obligatory (abroad), and the new European standards on safety accelerate the modernization of equipment.
- 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.

A leading world Group

The Group offers a large range of spraying equipment for large-scale fields, vineyards, fruit trees and tropical crops.

EXEL Industries owns many brands with very strong reputations: BERTHOUD, TECNOMA, CARUELLE, NICOLAS, MATROT, HERRIAUX, SEGUIN and THOMAS. They compete with each other or respond to a specific niche market. Each brand is marketed by an independent network of registered distributors, who are carefully trained to enable them to successfully sell products and fully handle the after-sales services for our machines. This multi-brand and multi-network structure allows the Group to cover this market in a highly effective manner.

In the future, the Group intends to increase its presence in all the biggest export regions. Amongst these regions, Eastern countries (Central and Eastern European countries, former CIS countries etc) represent a major promising source of growth as a result of their agricultural potential. Initially, the Group's export sales should also benefit from the integration of the 10 new European countries that have joined Europe, which account for one-third of the agricultural land in the enlarged Union and which will benefit from CAP subsidies.

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 as the treatment products plants need 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 demands 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 and changing needs, to 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.

Les facteurs qui dynamisent le marché agricole

- Les exploitations s'agrandissent et ont besoin de pulvérisateurs plus grands, et plus performants.
- Les contrôles techniques volontaires ou obligatoires et les nouvelles normes européennes de sécurité, accélèrent la modernisation du parc.
- 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 pour faire face à l'accroissement de la population mondiale.



Entreprise responsable

Pulvérisation Verte, l'agriculture raisonnée

EXEL Industries, entreprise citoyenne et responsable, prépare déjà les pulvérisateurs de demain. Ils seront plus performants, plus précis, plus élaborés et permettront la traçabilité (GPS) dans le cadre d'une agriculture raisonnée, de précision, respectueuse de notre environnement et de la qualité de nos aliments. A ce titre, nous sommes membre actif de FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée et Respectueuse de l'Environnement).

A responsible company

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 mass market

Soigner les plantes et embellir le jardin

*Treating plants and making gardens
more beautiful*



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 de véritables espaces de vie et le jardin devient le prolongement de la maison. C'est pourquoi, le marché des pulvérisateurs à main et à dos connaît une croissance structurelle. Moins du tiers des utilisateurs est correctement équipé. Avec une part de marché en France supérieure à 60 % (source Nielsen) et une présence au travers de tous les canaux de distribution, EXEL Industries est bien positionné pour bénéficier de cette croissance.

Devenir un des acteurs importants 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 une 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 well water and sprinkling pumps.

• Europe, a market to be conquered

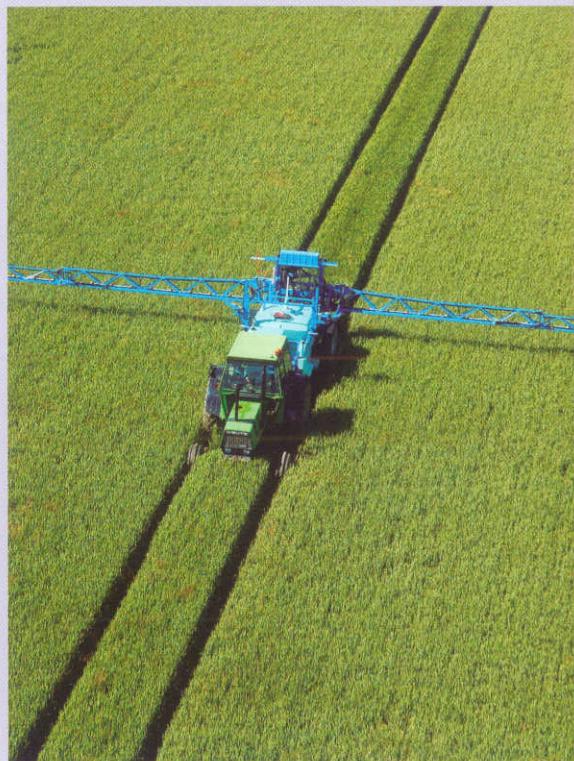
Europe, where we have a weak market share, is a market to be conquered. We are progressing rapidly with a product range that is both innovative and user-friendly.

Histoire du Groupe *Group background*

1952 – 2004

1952 Création de TECNOMA par Vincent BALLU, l'inventeur du tracteur enjambeur vigneron.

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



1959 Premier pulvérisateur agricole en résine de synthèse.

First synthetic resin agricultural sprayer.

1966 Rachat de VERMOREL (ex. N°1 historique).

Takeover of VERMOREL (ex N°1 and historical leader).

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

Death of the company's founder, arrival of his son 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.

EXEL Industries Group set up by Patrick BALLU. Incorporation of BERTHOUD, CARUELLE, NICOLAS, SEGUIN and THOMAS. EXEL Industries becomes the world's N°1 manufacturer of plant protection products.

1990 Reprise de LOISEAU et de PRECICULTURE.

Takeover of LOISEAU and PRECICULTURE.

1996 Rachat du Groupe KREMLIN, leader dans la protection des matériaux (pistolets de peinture...).

Takeover of the KREMLIN Group, the leader in materials protection (paint spray guns, etc.).

1997 10^e anniversaire du Groupe EXEL Industries. Introduction au second marché de la Bourse de Paris (indice SBF 250).

10th anniversary of the EXEL Industries Group. Share floated on the Second Market of the Paris stock exchange (index SBF 250).

1998 Franchissement du seuil du milliard de Francs de Chiffre d'Affaires.

Billion French Franc turnover threshold reached.



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

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

2000 Acquisition de FISCHER, leader Suisse des pulvérisateurs pour les végétaux, et de REXSON Procédés pour le pôle matériaux. EXEL Industries devient N° 3 mondial de la protection des matériaux.

Takeover of FISCHER, the Swiss leader in plant spraying, and REXSON in the materials sector. EXEL Industries becomes materials protection N° 3 worldwide.

2001 Acquisition de la société SAMES, N°2 mondial de la pulvérisation industrielle électrostatique, et de MATROT, leader français des automoteurs pour l'agriculture.

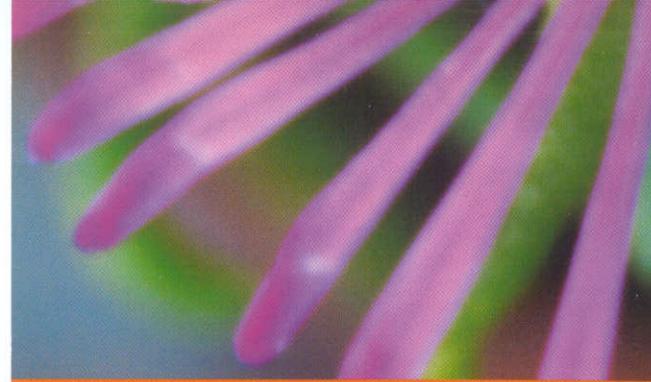
Takeover of SAMES, world N°2 in electrostatic industrial spraying, and MATROT, French leader in self-propelled vehicles for farming.

2002 Fusion de KREMLIN avec REXSON.

KREMLIN merged with REXSON.

2003 Acquisition d'HERRIAUX (pôle végétaux).

Takeover of HERRIAUX (plant sector).



Agenda de l'actionnaire

Janvier 2005

- C.A. 1^{er} trimestre / *Sales Q1*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Février 2005

- Assemblée Générale / *General meeting*
- Publication Rapport annuel / *Annual report*

Avril 2005

- C.A. 2^e trimestre / *Sales Q2*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Mai 2005

- Résultats 1^{er} semestre / *Half year results*
- Publication Lettre aux actionnaires / *Shareholder's letter*

Juillet 2005

- C.A. 3^e trimestre / *Sales Q3*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Octobre 2005

- C.A. 4^e trimestre / *Sales Q4*
- Publication Fiche trimestrielle / *Quarterly financial fact sheet*

Décembre 2005

- 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