

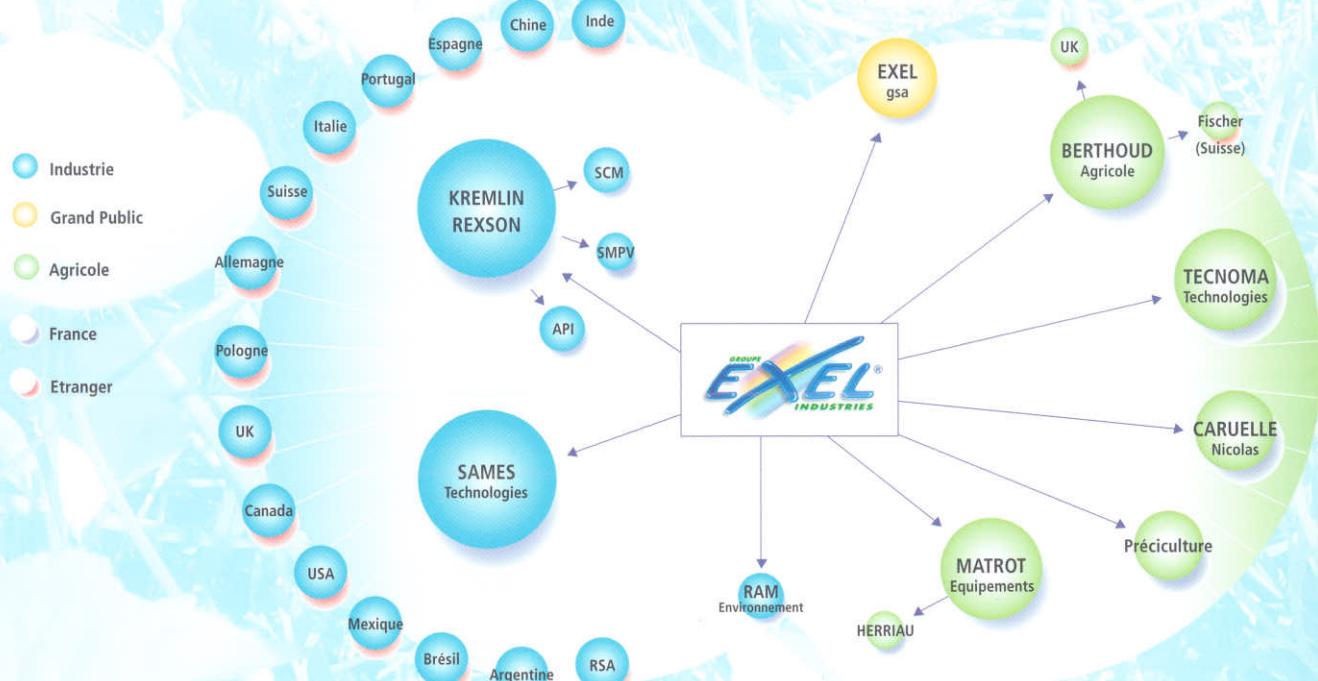


The background of the entire page is a collage of various industrial and agricultural scenes. At the top, there's a world map composed of colored dots. In the center, a red car is shown with a yellow and green spray gun attached to its roof, spraying a stream of liquid onto a large white flower. To the left, a blue agricultural sprayer is spraying a field of green grass. The overall theme is the company's involvement in various industries through its products like sprayers and industrial cleaning equipment.

EXEL Industries
rapport annuel • annual report
2005

► Groupe EXEL Industries

EXEL Industries organizational flowchart



► Sommaire / Contents

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

Message du Président / Chairman's Statement



Madame, Monsieur, Cher(e)s actionnaires,

Cette année, notre Groupe a continué à améliorer son organisation et à faire progresser ses résultats dans une conjoncture pourtant contrastée. Cela démontre tout l'intérêt stratégique d'exercer notre métier de la pulvérisation dans des secteurs aussi différents que les activités industrielles et celles liées à la nature ; en effet :

Notre **pôle protection des matériaux** a été durement confronté à la crise des constructeurs automobiles américains et chinois, mais a néanmoins profité d'une bonne croissance des autres secteurs industriels. En 04/05 et au début de notre nouvel exercice 05/06 nous avons procédé à plusieurs ajustements. Nous avons rassemblé toutes nos activités parisiennes sur notre principal site industriel de Stains. Cet hiver, nous sommes en train de réduire aussi nos frais fixes chez Sames à Grenoble, tout en renforçant ses moyens affectés à la Recherche et au Développement. Les premiers fruits de ces mesures devraient commencer à se faire sentir dès l'exercice en cours.

De son côté, notre **pôle protection des végétaux** a progressé sensiblement. Notre challenge se situe désormais dans la conquête des marchés étrangers. En effet, notre présence à l'international ne reflète pas notre position de leader de ce métier. Dès lors, notre potentiel de développement y est très important. En la matière, de nombreuses opportunités s'offrent à nous, dont celle de la conquête des pays de l'Est, où le potentiel de mécanisation agricole est très important. C'est pourquoi, nous allons ouvrir une unité de production en Roumanie. Elle permettra à l'ensemble des sociétés agricoles du Groupe de se développer, d'accroître leur compétitivité et de se rapprocher de leurs futurs clients.

Après une période de forte croissance externe, puis de réorganisation et de mise en synergie, notre Groupe est aujourd'hui plus performant et prêt pour de nouvelles croissances. Nous voulons maintenant prendre pied sur de nouvelles zones géographiques en fort développement.

Notre ambition, et celle de nos équipes, est de devenir, dans chaque pays, l'un des premiers acteurs de notre métier.

Dear Sir/Madam, Dear shareholders,

This year the Group continued to improve its organisational structure and to increase its profits in a contrasting market. This demonstrates the benefit of the strategy of exercising our spraying activities in sectors as varied as manufacturing and farming.

Our material protection division was severely affected by the crisis amongst car manufacturers in the USA and China but, nevertheless, did report good growth in other industrial sectors. In 2004/05 and the beginning of our new 2005/06 financial year, we made several changes. We have focused all our Parisian activities at our main industrial site in Stains. This winter we are in the process of reducing our overheads at Sames in Grenoble whilst at the same time strengthening its Research and Development resources. The initial benefits of these measures should be felt in the current financial year.

Meanwhile the plant protection business showed considerable growth. The challenge we now face is to conquer foreign markets. In point of fact, our international presence does not reflect our top position in this business. Accordingly, our growth potential there is very high. Numerous opportunities are presenting themselves to us in this area including conquering Eastern European markets where there is very high potential for mechanisation and the agricultural industry. This is why we are planning to open a production unit in Romania. This will allow the Group's agricultural companies to expand, increase their competitiveness and get close to their future customers.

After a period of strong external growth followed by reorganisation and the implementation of synergies, the Group is now more efficient and prepared for new growth. We now want to gain a footing in new, fast-growing geographical regions.

Our ambition - and that of our teams - is to become one of the major players in our business throughout the world.

PATRICK BALLU

Président & Directeur Général
Chairman & Managing Director

► Stratégie, évolution des marchés et perspectives Strategy, market developments and future prospects

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.

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.



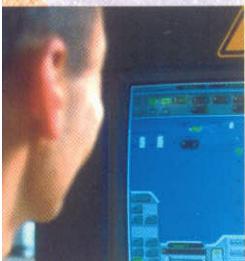
► Développement international / International development

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 exportmarkets (65% of turnover) is broadening its international deployment in areas undergoing strong industrial development such as Asia or South America.



► Recherche et Développement

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

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.

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.

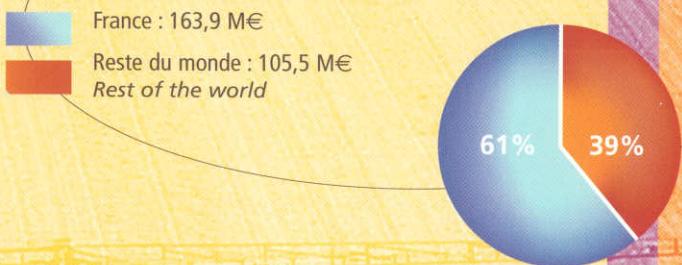


► Les membres du Comité Stratégique

The Members of the Management Committee



Répartition du Chiffre d'Affaires
Sales breakdown pie chart



- 1 Patrick Ballu, P & DG d'EXEL Industries
- 2 Daniel Tragus, DG de Kremlin-Rexson
- 3 Marc Ballu, DG d'EXEL Gsa
- 4 Bertrand Pigolet, DG de Caruelle-Nicolas et de RAM
- 5 Philippe Viéville, Administrateur
- 6 Vincent Passot, Contrôleur de gestion
- 7 Marie-Pierre du Cray-Sirieux, Directrice juridique
- 8 René Marchèse, DG de Tecnoma et de Préciculture
- 9 Guerric Ballu, Directeur Stratégie et Développement d'EXEL Industries, DG de Matrot
- 10 Georges Cornaton, DG de Berthoud
- 11 Pierre-Olivier Charreyron, DG de Sames.



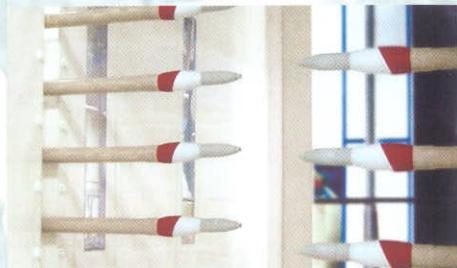
Chiffres clés / Key figures

Sur l'exercice 04-05, le Groupe EXEL Industries a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 269,3 M€, en légère progression de +1,1 % et de 1,6 % à taux de change constant.

L'activité du **pôle protection des végétaux** a progressé de +5,6 % à 149,6 M€ et la marge s'est améliorée. Aujourd'hui, les perspectives de développement à l'étranger sont très attrayantes, en particulier dans les pays de l'Est. C'est pourquoi, le Groupe a décidé d'établir un site de production en Roumanie. Il permettra de baisser les coûts de revient des sites occidentaux du pôle protection des végétaux du Groupe et de se rapprocher de ses futurs clients.

L'activité du **pôle protection des matériaux** a baissé de -4 % à 119,7 M€ et de -3 % à taux de change constant, dans un contexte conjoncturel industriel difficile, très contrasté. La baisse du chiffre d'affaire est essentiellement due à Sames qui, très impliqué chez les constructeurs automobiles, a été confronté à une baisse des constructeurs américains et à un décalage temporaire des investissements des constructeurs en Asie. En revanche, Kremlin-Rexson, plus concerné par les autres activités industrielles affiche une nette croissance de son activité et de son résultat d'exploitation. La société a continué à gagner des parts de marché dans le monde.

En 04-05, le résultat d'exploitation du Groupe a progressé de +18,8 % à 22,3 M€, et atteint désormais 8,3 % du chiffre d'affaires. Le Résultat Net avant survaleur s'améliore de +22 % à 15,4 M€. Les fonds propres se sont accrus de +8 %, à 105,6 M€, et représentent 53 % du total du bilan. La trésorerie (nette de dettes) ressort à +28,1 M€ contre +17,5 M€ l'année précédente. Ces bons résultats démontrent la capacité du Groupe à améliorer régulièrement ses performances.



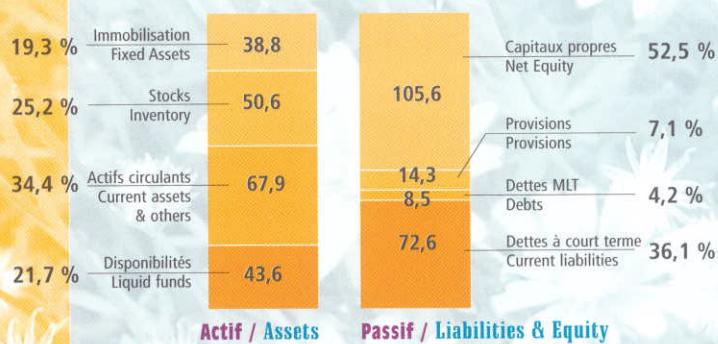
In 2004/05 Exel Industries reported consolidated turnover of €269.3 million, a slight rise of 1.1%, or 1.6% on constant exchange rates.

The plant protection business grew by 5.6% to €149.6 million and margins improved slightly. Foreign markets, particularly in Eastern Europe, currently offer very attractive prospects. This is why the Group has decided to establish a production site in Romania. This will reduce costs at the Group's western sites in the plant protection division and will put us close to our future customers.

The materials protection market fell 4% to €119.7 million, or 3% on constant exchange rates, in a difficult and highly contrasting industrial market. The fall in turnover is mainly due to Sames which, as it is very involved with car manufacturers, was confronted with a fall experienced by US companies and a temporary delay in investment by Asian manufacturers. On the other hand, Kremlin-Rexson, which is more involved in other industrial activities, reported considerable growth in sales and operating profits. The company continued to increase its market share throughout the world.

Overall in 2004/05, the Group's operating profit grew 18.8% to €22.3 million and now represents 8.3% of turnover. Net profit before goodwill rose 22% to €15.4 million. Equity capital grew 8% to €105.6 million, equal to 53% of the balance sheet total. Net cash flow amounted to €28.1 million compared with €17.5 million last year. These good results demonstrate the Group's ability to improve performance on a regular basis.

Le bilan (en M€) / The balance sheet



En millions d'Euros / In millions of Euros	02/03	03/04	04/05
• Chiffre d'Affaires / Sales	274,3	266,3	269,3
• C.A. export / Sales abroad	108,5	114	105,5
• Résultat d'exploitation / Operating Income	17,7	18,7	22,3
• Résultat courant / Income before tax	16,1	17,1	21,8
• Cash Flow	17,7	17,6	19,6
• Fonds propres Groupe / Total equity	90,3	97,7	105,6
• Disponible bancaire net / Net Liquidities	30,7	30,4	35,6
• Effectifs / Manpower	1776	1740	1694

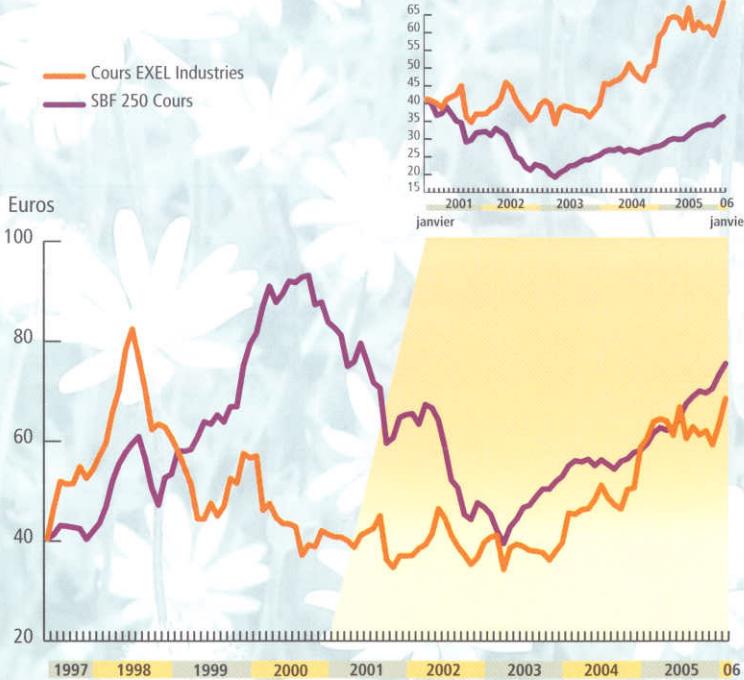


► EXEL Industries en bourse

EXEL Industries on the stock market

Le titre EXEL Industries a été introduit à 35,8 € le 20 juin 1997 au Second Marché de la Bourse de Paris. Fin 2005, le cours atteignait 68 € (30/12/05) en hausse de 13,7 % par rapport au 1^{er} janvier 2005.

EXEL Industries' shares were introduced on to the Paris Second Marché on 20 June 1997 at a price of €35.8. On 30 December 05, the share price was sharply up at €68, a rise of 13.7% compared with 1 January 2005.



Cours EXEL Industries / EXEL Industries stockprice



Chiffre d'Affaires consolidé (M€)
Consolidated Turnover

► Informations sur le titre Informations on the share

> Place de cotation / Indice de référence

Place of listing / reference index

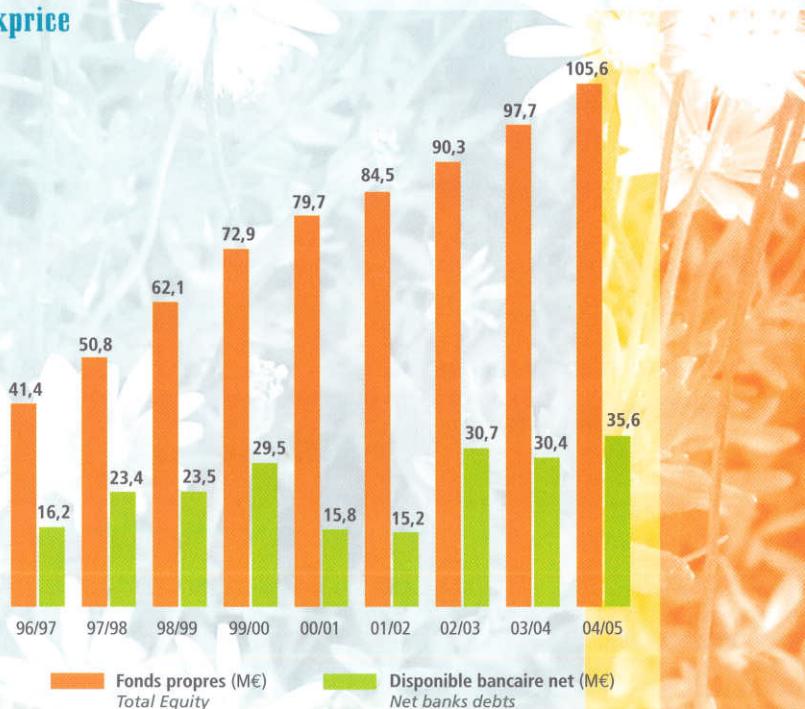
Euroliste - NextPrime

Indice SBF 250 — Indice CAC SMALL 90

Code ISIN : FR0004527638

> Vie du titre / Share evolution

- Capitalisation boursière au 11/01/2006
Market Capitalization: 237,6 M€
- Nombre de titres inscrits / Number of shares listed: 3 393 950
- Nombre de titres échangés en 2005 / Number of shares traded in 2005:
181 171 soit 11,21 M€
- Dividende global versé par action pour l'exercice 2004/2005 / Dividend paid in 2004/2005:
1,10 €
- Moyenne de capitaux échangés / Average daily volume: 1 200 titres / jour
- Flottant / Float: 25 % du capital



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

► 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

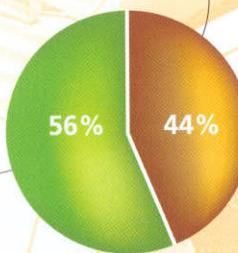
Permettre à nos utilisateurs de pulvériser la bonne dose au bon endroit et au bon moment, dans le plus grand respect de leur santé. Pour eux, nous recherchons aussi le rendement optimum et les gains de productivité, tout en veillant soigneusement à respecter l'environnement.

► 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).

Répartition du Chiffre d'Affaires
Sales breakdown pie chart

Matériaux / Equipment : 119,7 M€
Végétaux / Plants : 149,7 M€



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 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.

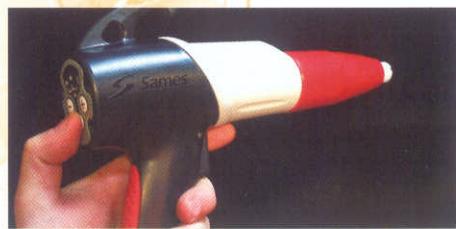
► Un matériel high-tech et performant A High-tech high-performance product

► 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).

► 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.

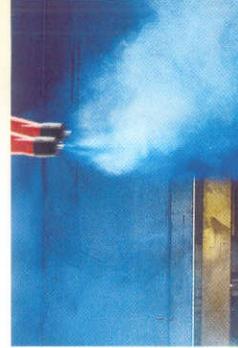


Generating higher productivity for our customers

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 / 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 / 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 :

- **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 :

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

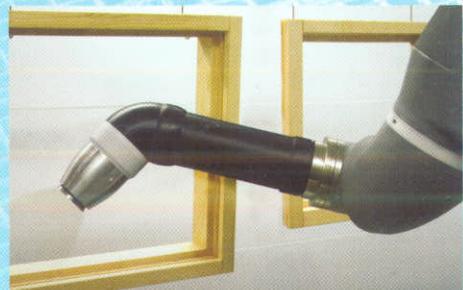
Mercedes, EADS, IKEA, Plastic Omnium, Philips, Caterpillar, Eurocopter, PSA, Faurecia, Valeo, Yamaha, Renault, Nissan, Opel, GM, Ford, Hyundai, Bénéteau, Valeo, Louis Vuitton, Schneider, Legrand, Bang & Olufsen, Alstom, Fiat, Scania, Iveco, Snecma, Audi, Volkswagen, etc.

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, wood-work, 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.



► 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.



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

Environmental conservation

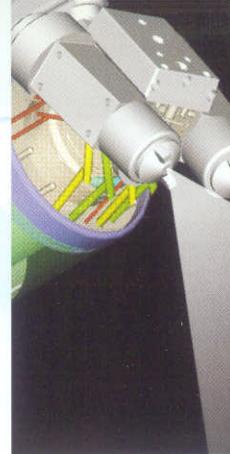
Elimination of dust or odours in mines, dumps, quarries, ports and silos.

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 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, HERRIAU, 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.

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 du nombre et du niveau de vie de la population mondiale.

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, HERRIAU, 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 are the treatment products plants need at the right time and with precision, to improve their yield and ensure their qualities.



► Une organisation industrielle flexible

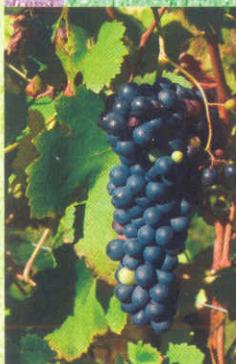
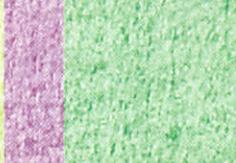
Nos usines sont organisées pour répondre souplement à la demande qui varie au cours de l'année (saisonnalité). Flexibilité et croissance rapide d'un mois sur l'autre : tels sont nos atouts.

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.



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.



► 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 aliments.

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 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.



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.

► Devenir un des acteurs importants du marché Jardin

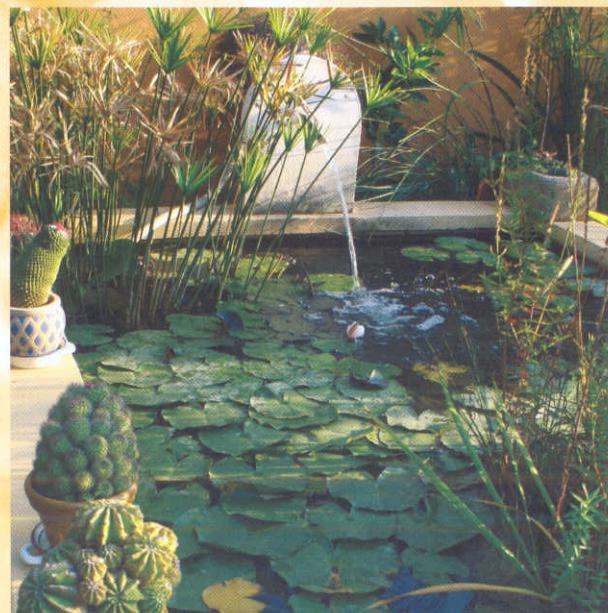
• Une offre complète et innovante

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.



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.

1952 – 2005

Histoire du Groupe Group background

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'**HERRIAU** (pôle végétaux).
Takeover of HERRIAU (plant sector).

Informations / Contacts

EXEL Industries
Communication financière
Tél. : 03 26 51 52 55 – Fax : 03 26 51 83 51

www.exel-industries.com



► Agenda de l'actionnaire

► Janvier 2006

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

► Février 2006

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

► Avril 2006

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

► Mai 2006

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

► Juillet 2006

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

► Octobre 2006

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

► Décembre 2006

- Résultats annuels / *Year results*
- Publication Comptes annuels / *Annual financial statement*





54, rue Marcel Paul - BP 195 - 51 206 EPERNAY - France

Tél. 03 26 51 52 55 - Fax 03 26 51 83 51

International

Tel +33 3 26 51 52 55 - Fax +33 3 26 51 83 51

www.exel-industries.com