

**Syngenta International SA**

Media Office  
 CH-4002 Bâle  
 Suisse  
 Tél.: +41 61 323 2323  
 Fax: +41 61 323 2424

[www.syngenta.com](http://www.syngenta.com)

**Contacts médias:**

Paul Barrett  
 Suisse +41 61 323 2323

Paul Minehart  
 E.-U. + 1 202 737 8913

**Contacts analystes/investisseurs:**

Jennifer Gough  
 Suisse +41 61 323 5059  
 E.-U. +1 202 737 6521

Lars Oestergaard  
 Suisse +41 61 323 6793  
 E.-U. +1 202 737 6520



communiqué aux médias

Bâle, Suisse, le 5 février 2014

## Résultats de l'exercice 2013

### En marche vers les objectifs de croissance

- **Chiffre d'affaires en hausse de 3%, à \$14,7 milliards; augmentation de 5% à taux de change constants (TCC)**
- **Chiffre d'affaires des offres intégrées en hausse de 6%<sup>1</sup>**
  - **Croissance sous-jacente de 8%<sup>1</sup> hors royalties générée par le trait de résistance à la chrysomèle**
- **EBITDA de \$2,9 milliards: en baisse de 7%**
  - **Baisse des royalties, coûts de production non récurrents des semences**
- **Bénéfice par action<sup>2</sup> \$19,30: en baisse de 12%**
- **Dividende proposé en hausse de 5%, à CHF 10,00**
- **Nouveau programme pour accélérer les effets de levier opérationnel: ~\$1 milliard d'économies annuelles en 2018**

#### Rapport des résultats financiers clés

	2013 \$m	2012 <sup>3</sup> \$m	Réel %	TCC <sup>1</sup> %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>14 688</b>	14 202	+3	+5
<b>Produit d'exploitation</b>	<b>2 086</b>	2 256	-8	
<b>Bénéfice net<sup>4</sup></b>	<b>1 644</b>	1 847	-11	
<b>EBITDA</b>	<b>2 895</b>	3 114	-7	-9
<b>Bénéfice par action<sup>2</sup></b>	<b>\$19,30</b>	\$22,03	-12	

<sup>1</sup> Croissance à taux de change constants.

<sup>2</sup> Hors restructurations et moins-values; BPA sur une base entièrement diluée.

<sup>3</sup> Chiffres 2012 compte tenu de la modification de la politique comptable appliquée aux avantages accordés aux salariés.

<sup>4</sup> Bénéfice net attribuable aux actionnaires de Syngenta AG (équivalent au bénéfice par action entièrement dilué de \$17,78 en 2013).

## **Mike Mack, Chief Executive Officer, a déclaré:**

« Au cours des trois dernières années, nous avons mis en place un nouveau modèle commercial intégré, qui a emmené de changements rapides dans toute l'entreprise. La création d'une force de vente combinée produit déjà des effets tangibles dans un certain nombre de territoires, nos offres intégrées étant de mieux en mieux accueillies sur le terrain. Pour autant, nos résultats financiers n'ont pas répondu aux attentes en 2013. Bien que cela soit principalement lié à des coûts non récurrents dans le secteur semences, nous confirmons notre détermination à maintenir nos objectifs de croissance ambitieux tout en nous concentrant sur les coûts et la rentabilité. Nous annonçons aujourd'hui le lancement d'un programme visant à accélérer les effets de levier opérationnel dans toute l'organisation.

Notre taux de croissance ces trois dernières années est conforme à notre objectif de vente pour nos huit cultures stratégiques, soit \$25 milliards en 2020. Chaque année, nous avons réalisé une croissance à deux chiffres sur les marchés émergents, où le potentiel d'importants gains de productivité accélère l'adoption de solutions technologiques. Dans le même temps, les efforts de notre force de vente et notre capacité d'innovation ont contribué à la croissance de l'entreprise sur les marchés développés. Nous continuons à lancer de nouveaux produits importants tout en déployant nos offres intégrées; nous avons donc la conviction qu'il en résultera une croissance rentable et un bon niveau de cash-flow dans la durée. »

## **Principaux résultats financiers de l'exercice 2013**

### **\$14,7 milliards de chiffres d'affaires**

Augmentation du chiffre d'affaires de 5% à taux de change constants, avec une progression en volume de 3% et une hausse des prix de 2%. Les ventes intégrées ont enregistré une augmentation de 6%. Hors recettes générées par le trait de résistance à la chrysome en 2012, les ventes intégrées sont en hausse de 8%.

### **EBITDA de \$2,9 milliards**

L'EBITDA a baissé de 7%, avec une marge EBITDA de 19,7% (2012: 21,9%). Les principaux facteurs affectant la rentabilité ont été une baisse des royalties générées par les traits, une augmentation des coûts de production des semences de \$175 millions suite à la sécheresse qui a frappé les Etats-Unis en 2012 et une réduction de valeur des stocks de semences de \$170 millions.

### **Charges financières nettes et impôts**

Les charges financières nettes de \$200 millions (2012: \$147 millions) intègrent le coût plus élevé des opérations de couverture contre le risque de change durant une période de forte volatilité monétaire sur les marchés émergents.

Le taux d'imposition avant restructurations et moins-values reste inchangé à 15%.

### **Bénéfice net de \$1,6 milliards**

Restructurations et moins-values incluses, le bénéfice net a baissé de 11%. Le bénéfice par action, hors restructurations et moins-values, a baissé de 12%, à \$19,30.

### **Cash-flow et bilan**

Le free cash-flow s'élève à \$385 millions résultent d'une baisse de l'EBITDA et d'une augmentation du fonds de roulement. Le ratio des besoins en fonds de roulement moyen exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires a augmenté, passant de 35% en 2012 à 40% au terme de l'exercice 2013. Les investissements, y compris en actifs incorporels, représentent \$727 millions (\$679 millions en 2012). Les dépenses d'acquisition sont en nette baisse, à \$140 millions, par rapport au niveau record de \$654 millions en 2012. A 13%, le taux de

rentabilité interne des investissements (CFROI) a de nouveau dépassé l'objectif, fixé à 12%. Le ratio d'endettement net sur fonds propres s'élève à 24% (19% en 2012).

### Dividende et rachat d'actions

Le retour total aux actionnaires pour l'exercice 2013 s'élève à \$987 millions. Le dividende a augmenté de 19% (16% en dollars), les dividendes versés se chiffrant à un montant total de \$921 millions. Les rachats d'actions se sont élevés à \$66 millions.

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale annuelle du 29 avril 2014 d'augmenter le dividende par action pour le faire passer de CHF 9,50 en 2012 à CHF 10,00 en 2013. Cela représente une hausse de 5% en francs suisses et d'environ 11% en dollars aux taux de change de fin janvier avec un taux de distribution de 58%. La décision d'augmenter le dividende malgré la baisse du bénéfice par action s'explique par la confiance dans la capacité de l'entreprise à générer des liquidités durant l'année en cours. Comme les années précédentes, l'entreprise se réserve la flexibilité de procéder à des rachats d'actions d'ordre tactique.

### Faits marquants de l'exercice 2013

	Exercice				4 <sup>e</sup> trimestre			
			Croissance				Croissance	
	2013	2012	Réel	TCC	2013	2012	Réel	TCC
	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Europe, Afrique, Moyen-Orient	4 223	3 974	+6	+7	442	387	+14	+14
Amérique du Nord	3 848	3 931	-2	-2	717	690	+4	+4
Amérique latine	3 991	3 713	+7	+10	1 581	1 556	+2	+4
Asie Pacifique	1 935	1 827	+6	+11	472	432	+9	+19
<b>Total ventes intégrées</b>	<b>13 997</b>	<b>13 445</b>	<b>+4</b>	<b>+6</b>	<b>3 212</b>	<b>3 065</b>	<b>+5</b>	<b>+8</b>
Lawn and Garden	691	757	-9	-7	170	174	-2	-
<b>Ventes groupe</b>	<b>14 688</b>	<b>14 202</b>	<b>+3</b>	<b>+5</b>	<b>3 382</b>	<b>3 239</b>	<b>+4</b>	<b>+7</b>

### Ventes intégrées

- **Ventes en hausse de 6%, à \$14,0 milliards**
  - Volume +4%, prix +2%
- **EBITDA à \$2,7 milliards (\$3,0 milliards en 2012)**
- **Marge EBITDA 19,6% (2012: 22,4%)**

**Europe, Afrique et Moyen-Orient:** l'excellent premier trimestre a été suivi par un printemps froid, qui a réduit le nombre d'applications de produits de protection des cultures. La France en particulier a enregistré une forte demande de fongicides en début d'année, la croissance étant encore renforcée par ailleurs par le succès de notre portefeuille d'herbicides pour les céréales et le maïs. Les ventes se sont améliorées en Italie et dans la péninsule ibérique après une période de difficultés économiques et la sécheresse de 2012, avec des gains de parts de marché dans ces deux territoires. La croissance à deux chiffres réalisée dans les pays de la CEI est liée à l'intensification de l'agriculture et à notre position de leader sur le marché, en particulier dans le domaine du tournesol. Les pays du sud-est de l'Europe ont

*Tous les commentaires sur les ventes sont exprimés à taux de change constant.*

aussi enregistré une forte croissance, tous produits confondus, grâce notamment au lancement de nouvelles offres.

**Amérique du Nord:** la progression des ventes a été affectée par la réduction des royalties générées par les traits; en termes sous-jacents, les ventes ont augmenté de 5%. La bonne performance du secteur de la protection des cultures est due en grande partie aux solutions de protection des semences, menées par le lancement réussi de VIBRANCE® pour les céréales, le colza et le soja. La forte demande d'herbicides sélectifs a été alimentée par une crainte croissante de voir apparaître des mauvaises herbes résistantes au glyphosate. Les conditions météo très humides dans certaines régions des Etats-Unis ont réduit la pression des insectes. Au premier semestre, les ventes de semences ont été freinées par les stocks insuffisants de nouvelles semences hybrides suite à la sécheresse observée en 2012. Au second semestre, les semences ont enregistré une croissance à deux chiffres.

**Amérique latine:** l'Amérique latine a affiché une belle croissance alimentée notamment par le Brésil, où le maintien des prix du soja et la dépréciation du réal ont contribué à la rentabilité pour les producteurs. Notre portefeuille de semences de soja, en pleine expansion, a enregistré des gains importants avec le lancement de nouvelles variétés. Le taux de croissance du quatrième trimestre est lié à un retard dans l'enregistrement d'un fongicide et à une baisse des ventes de semences de maïs au Brésil provoquée par une réduction des surfaces cultivées; il intègre aussi une série de mesures de gestion des risques prises en Argentine et au Venezuela. Dans les pays méridionaux de l'Amérique latine, le maïs a été en 2013 le facteur principal de croissance dans le domaine des semences, les ventes étant soutenues par de nouvelles combinaisons de traits et la mise en place d'une force de vente combinée. Si la valeur des semences vendues dans la région a augmenté, il en va de même de la demande de solutions de protection des semences, plus particulièrement de CRUISER® et de CELEST®. Les ventes de TOUCHDOWN® ont fortement augmenté, suite à l'expansion des cultures tolérantes aux herbicides et à une pénurie de glyphosate chez les concurrents. Les ventes de produits de protection des cultures dans la canne à sucre ont continué à afficher une forte croissance malgré un contexte difficile pour l'industrie de l'éthanol.

**Asie Pacifique:** la croissance s'est accélérée au quatrième trimestre, avec des performances particulièrement spectaculaires dans les pays de l'ANASE et du Sud-Est asiatique. La croissance à deux chiffres enregistrée sur l'ensemble de l'exercice sur les marchés émergents reflète l'adoption de plus en plus marquée des fongicides et des insecticides de nouvelle génération. L'Asie du Sud-Est a enregistré une forte demande en maïs, légumes et céréales, alimentée par une mousson précoce. Dans les pays de l'ANASE tels que la Thaïlande et l'Indonésie, les ventes de riz ont profité du succès continu des protocoles GROMORE™; les semences de maïs sont aussi en croissance, grâce notamment à l'adoption de CRUISER®. La Chine a enregistré une croissance particulièrement importante dans le domaine des herbicides, des solutions de protection des semences et des fongicides, AMISTAR® apportant une contribution notable suite à sa nouvelle introduction pour la culture du riz. Les marchés développés de la région ont affiché une croissance modérée.

#### **Performance de Lawn and Garden**

- **Ventes en baisse de 7%, à \$691 millions**
- **EBITDA à \$154 millions (\$102 millions en 2012)**
- **Marge EBITDA 22,2% (2012: 13,4%)**

Hors impact des acquisitions et des désinvestissements, le chiffre d'affaires a augmenté de 5% grâce à la très belle performance de Syngenta dans le secteur Turf & Landscape. Le focus des activités vers des solutions basées sur la chimie et la génétique à haute valeur

ajoutée, a permis de générer une marque EBITDA qui dépasse l'objectif de 20% fixé pour 2015.

### **Rentabilité opérationnelle**

En 2013, les économies cumulées réalisées grâce au programme d'amélioration de la rentabilité opérationnelle annoncé en 2011 ont atteint un montant total de \$460 millions, légèrement supérieur donc à l'objectif fixé. Nous mettons en œuvre une nouvelle tranche d'économies d'un montant de \$115 millions en 2014 et d'atteindre l'objectif du programme, soit \$650 millions d'économies annualisées en 2015.

L'entreprise a annoncé aujourd'hui même un nouveau programme visant à accélérer le levier opérationnel au-delà de 2015, le modèle commercial intégré étant appelé à s'étendre davantage. Ce programme se concentre sur trois domaines clés:

- activités commerciales
- économies au niveau de la production et gains d'efficience
- efficacité des activités de recherche et de développement

Le programme vise une amélioration de la marge EBITDA, accompagnée d'une nette réduction du fonds de roulement. En 2018, les gains d'efficience annualisés devraient tourner aux alentours de \$1 milliard. Le coût total du programme est estimé à quelque \$900 millions.

### **Acquisitions et désinvestissements**

En mars, l'acquisition de Devgen, annoncée pour la première fois en septembre 2012, a été conclue au terme d'une offre publique d'achat couronnée de succès. Cette acquisition renforce la position de leader de Syngenta sur le marché mondial du riz et permettra le développement de solutions basées sur l'ARNi.

Le 3 juillet, Syngenta a annoncé le rachat de MRI Seed Zambia Ltd et de MRI Agro Zambia Ltd, société leader dans le domaine du développement, de la production et de la distribution de semences de maïs blanc en Zambie. En poursuivant le développement des variétés de maïs blanc de MRI et en améliorant leur disponibilité sur d'autres marchés d'Afrique orientale, Syngenta entend contribuer à la sécurité alimentaire dans la région. Le réseau de distribution de MRI facilitera l'introduction d'offres intégrées combinant protection des cultures et protection des semences.

Le 17 décembre, Syngenta a annoncé la vente de son entreprise de produits frais Dulcinea Farms à Pacific Trellis Fruit LLC. Les ventes annuelles de Dulcinea représentent environ \$80 millions. Cette cession permettra à Syngenta de se concentrer sur la fourniture de solutions innovantes aux producteurs et à la chaîne de valeur agroalimentaire. Syngenta continuera à fournir des variétés de semences de mini-pastèque et de melon à Dulcinea.

### **Nouveaux partenariats**

Au mois de mai, Syngenta a signé un protocole d'accord avec l'USAID (US Agency for International Development) dans le but de soutenir les activités agricoles et d'améliorer la sécurité alimentaire en Afrique, en Asie et en Amérique latine. Dans le cadre de ce protocole d'accord, l'USAID et Syngenta vont collaborer plus étroitement dans la recherche et le développement en renforçant les capacités des petits exploitants et en collaborant avec des partenaires clés dans le domaine de l'agriculture et de la sécurité alimentaire. Syngenta et l'USAID coopèrent déjà dans de nombreux pays.

Au mois de mai toujours, Syngenta et DuPont ont signé un accord de licence dans le domaine de la chimie, en vue d'autoriser Syngenta à accéder à une substance active, l'oxathiapiproline, qui offre un nouveau mode d'action dans la lutte contre des maladies affectant un grand nombre de cultures. Pour sa part, DuPont a ainsi accès au Solatenol™ de Syngenta pour certains mélanges commercialisés au Brésil, ce qui permettra de maximiser la couverture du marché pour ce produit dans sa phase de lancement.

#### **Pipeline des cultures:**

« En 2013, Syngenta a présenté les progrès réalisés pour une sélection de cultures stratégiques. Des événements organisés en Russie et au Brésil ont permis de positionner nos offres intégrées dans le domaine des autres grandes cultures, du soja, des cultures spécialisées et de la canne à sucre. Ensemble, ces cultures représentent plus de \$12 milliards dans l'objectif de ventes intégrées de \$25 milliards en 2020.

### **Perspectives**

**Mike Mack, Chief Executive Officer**, a déclaré:

«En 2014, les ventes de nos offres intégrées devraient connaître une croissance similaire à celle de 2013. La marge brute s'améliorera du fait d'une réduction des coûts de production de semences, notamment liée à une provision pour inventaire exceptionnelle opérée en 2013. Une amélioration de la marge brute et une réduction dans le cadre du programme actuel d'amélioration de la rentabilité opérationnelle permettront de compenser les nouveaux investissements réalisés pour soutenir la croissance; les dépenses de recherche et de développement se situeront à la limite supérieure de la fourchette de prévisions (9-10%). La croissance du bénéfice, associée à une focalisation accrue sur la rentabilité du fonds de roulement, entraînera une nette augmentation du free cash-flow avant acquisitions, qui devrait se situer aux alentours de \$1,5 milliard.

A un horizon plus éloigné, nous sommes toujours sur la trajectoire de notre objectif de vente de \$25 milliards en 2020. En 2015, nous devrions nous situer dans la partie basse de la fourchette fixée pour notre objectif de marge. Nous allons accélérer le levier opérationnel à travers d'importants gains d'efficacité qui nous permettront de réaliser une marge EBITDA située entre 24 et 26% en 2018. Par ailleurs, nous tablons sur un free cash-flow important et soutenu et mettrons tout en œuvre pour augmenter le rendement à nos actionnaires, essentiellement sous la forme de hausses constantes du dividende.»

## Crop Protection

Crop Protection par ligne de produits	Exercice		Croissance		4 <sup>e</sup> trimestre		Croissance	
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Herbicides sélectifs	3 051	2 939	+4	+5	581	589	-1	+1
Herbicides non sélectifs	1 545	1 246	+24	+26	370	298	+24	+27
Fongicides	3 035	3 044	-	+1	686	758	-9	-7
Insecticides	1 912	1 841	+4	+7	594	513	+16	+20
Protection des semences	1 228	1 107	+11	+12	332	320	+4	+5
Autres	152	141	+8	+9	35	36	-3	-2
<b>Total</b>	<b>10 923</b>	<b>10 318</b>	<b>+6</b>	<b>+8</b>	<b>2 598</b>	<b>2 514</b>	<b>+3</b>	<b>+6</b>

**Herbicides sélectifs:** marques principales AXIAL<sup>®</sup>, famille CALLISTO<sup>®</sup>, DUAL MAGNUM<sup>®</sup>, BICEP II MAGNUM<sup>®</sup>, FUSILADE<sup>®</sup>MAX, TOPIK<sup>®</sup>

Les herbicides pour le maïs ont connu une forte croissance, la principale contribution étant à mettre à l'actif de CALLISTO<sup>®</sup> aux Etats-Unis, le succès de ce produit s'inscrivant dans l'offre de solutions de gestion de la résistance aux mauvaises herbes. Dans le domaine du maïs toujours, BICEP II MAGNUM<sup>®</sup> a enregistré une importante progression dans les pays de la CEI et en France. Axial<sup>®</sup> a continué à se développer sur céréales en Europe, la France étant le principal moteur de croissance; le produit a par ailleurs maintenu sa dynamique en Amérique du Nord.

**Herbicides non sélectifs:** marques principales GRAMOXONE<sup>®</sup>, TOUCHDOWN<sup>®</sup>

TOUCHDOWN<sup>®</sup> a été le principal vecteur de croissance. La demande importante et un effet de pénurie ont entraîné d'importantes hausses des volumes et des prix. Le Brésil a été le principal contributeur, avec des ventes plus que doublées. Les ventes de GRAMOXONE<sup>®</sup> ont également augmenté, la hausse de la demande ayant entraîné une croissance à deux chiffres en Asie Pacifique et au Brésil.

**Fongicides:** marques principales ALTO<sup>®</sup>, AMISTAR<sup>®</sup>, BRAVO<sup>®</sup>, ELATUS<sup>™</sup>, REVUS<sup>®</sup>, RIDOMIL GOLD<sup>®</sup>, SCORE<sup>®</sup>, SEGURIS<sup>®</sup>, TILT<sup>®</sup>, UNIX<sup>®</sup>

La principale contribution à la croissance a été fournie par SEGURIS<sup>®</sup>, le nouveau fongicide SDHI pour les céréales, dont les ventes ont quasiment triplé. Les ventes d'AMISTAR<sup>®</sup> Technology ont augmenté de plus de 20% en Asie Pacifique, avec un nouveau lancement pour la culture du riz en Chine et une rapide adoption dans les pays de l'ANASE; le Canada a également enregistré une forte croissance sur le marché de la pomme de terre et sur celui des céréales. Le recul des ventes de fongicides au quatrième trimestre est lié à un retard pris au Brésil pour l'enregistrement d'ELATUS<sup>™</sup>, nouveau produit basé sur la substance active Solatenol<sup>™</sup>.

**Insecticides:** marques principales ACTARA<sup>®</sup>, DURIVO<sup>®</sup>, FORCE<sup>®</sup>, KARATE<sup>®</sup>, PROCLAIM<sup>®</sup>, VERTIMEC<sup>®</sup>

Les ventes ont été portées par l'Asie Pacifique et l'Amérique latine, où la croissance est accélérée au quatrième trimestre en raison de l'adoption continue de solutions technologiques et d'une prolifération importante des insectes au Brésil. Le taux d'infestation par les insectes a été faible aux Etats-Unis, ce qui s'est traduit par une baisse des ventes d'ACTARA<sup>®</sup>. A l'échelle mondiale, la principale contribution est venue du nouveau produit DURIVO<sup>®</sup>, avec des ventes en hausse de plus de 40% et une croissance dans toutes les régions.

**Protection des semences:** marques principales AVICTA®, CRUISER®, DIVIDEND®, CELEST®/MAXIM®, VIBRANCE®

VIBRANCE®, basé sur le fongicide SDHI sédaxane, a été lancé avec succès dans différentes cultures dans le monde, les contributions les plus importantes ayant été enregistrées au Canada et aux Etats-Unis. CRUISER® a continué à bénéficier d'une forte croissance de la demande en Amérique latine et en Asie Pacifique compensant largement la baisse en Europe due à la suspension des enregistrements de néonicotinoïdes par l'Union Européenne.

Crop Protection par région	Exercice		Croissance		4 <sup>e</sup> trimestre		Croissance	
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Europe, Afrique, Moyen-Orient	3 033	2 910	+4	+5	351	325	+8	+8
Amérique du Nord	2 762	2 577	+7	+8	421	422	-	-
Amérique latine	3 499	3 261	+7	+9	1 446	1 411	+2	+5
Asie Pacifique	1 629	1 570	+4	+9	380	356	+7	+17
Total	10 923	10 318	+6	+8	2 598	2 514	+3	+6

## Seeds

Seeds par ligne de produits	Exercice		Croissance		4 <sup>e</sup> trimestre		Croissance	
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Maïs et soja	1 654	1 836	-10	-8	425	386	+10	+13
Autres grandes cultures	842	719	+17	+18	87	66	+31	+32
Vegetables	708	682	+4	+5	160	148	+8	+10
Total	3 204	3 237	-1	+1	672	600	+12	+14

**Maïs et soja:** marques principales AGRISURE®, GOLDEN HARVEST®, NK®

La baisse des ventes en données publiées est due à la non-réurrence de royalties générées au premier semestre 2012 par le trait 604 de résistance à la chrysomèle, pour un montant total de \$256 millions. Les ventes sous-jacentes ont augmenté de 7% sur l'ensemble de l'exercice. Aux Etats-Unis, les ventes ont aussi été freinées par une pénurie provoquée par la sécheresse exceptionnelle de 2012. Dans le domaine du maïs, nos traits leaders ont continué à gagner du terrain en Amérique latine. Les hybrides non génétiquement modifiés ont soutenu la croissance dans les pays de l'ANASE, où les ventes ont augmenté de plus de 40%, ainsi que dans la CEI. Concernant le soja, la baisse des ventes aux Etats-Unis a été compensée par une forte augmentation au Brésil, suite à la hausse des surfaces cultivées et à l'introduction de notre nouvelle variété pour le groupe de précocité huit, un groupe essentiel.

**Autres grandes cultures:** marques principales NK® (oléagineux), HILLESHÖG® (betterave à sucre)

L'excellente performance du tournesol dans la CEI et dans le sud-est de l'Europe résulte de l'importante reconnaissance des hybrides phares de Syngenta ainsi que de conditions météo favorables au printemps et d'une intensification continue des cultures. Le rachat de Sunfield a contribué aux ventes de tournesol au quatrième trimestre. Les ventes des semences de



betterave à sucre ont baissé suite à une réduction générale des surfaces cultivées. En Asie Pacifique, les ventes de riz ont plus que doublé en raison du rachat de Devgen mais aussi de l'adoption croissante du programme TEGRA®.

**Vegetables:** marques principales ROGERS®, S&G®

L'amélioration graduelle observée sur les marchés développés s'est accompagnée d'une croissance rapide sur les marchés émergents d'Afrique, du Moyen-Orient et d'Amérique latine, où nos portefeuilles brocoli et tomate ont bénéficié d'une demande particulièrement soutenue.

Seeds par région	Exercice				4 <sup>e</sup> trimestre			
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Europe, Afrique, Moyen-Orient	1 232	1 101	+12	+12	111	83	+33	+32
Amérique du Nord	1 140	1 398	-18	-18	326	292	+12	+12
Amérique latine	521	479	+9	+16	141	148	-5	+1
Asie Pacifique	311	259	+20	+25	94	77	+22	+31
Total	3 204	3 237	-1	+1	672	600	+12	+14

La version intégrale des résultats de l'exercice 2013 est disponible [ici](#) et une présentation illustrant les résultats sera disponible dès 7h30 (CET).

## Publications et réunions

Publication du rapport annuel 2013	19 mars 2014
Chiffre d'affaires préliminaires du premier trimestre 2014	16 avril 2014
Assemblée générale annuelle	29 avril 2014
Résultats du premier semestre 2014	23 juillet 2014
Chiffre d'affaires préliminaires du troisième trimestre 2014	16 octobre 2014

Syngenta figure parmi les leaders mondiaux de l'économie et emploie plus de 28 000 personnes dans plus de 90 pays. Leur seul objectif: exprimer le potentiel des plantes. Par nos capacités scientifiques de premier plan, notre présence mondiale et notre engagement en faveur des clients, nous aidons à accroître la productivité des cultures, à protéger l'environnement et à améliorer la santé et la qualité de vie. Pour plus d'informations sur Syngenta, nous vous recommandons de consulter le site [www.syngenta.com](http://www.syngenta.com).

### ***Avertissement concernant les déclarations anticipant sur l'avenir***

Ce document contient un certain nombre d'informations anticipant sur l'avenir. Elles sont reconnaissables à l'emploi de verbes au futur et au conditionnel ou à des termes impliquant une projection dans le futur. De telles déclarations impliquent des risques et incertitudes, et les résultats réels pourraient en différer substantiellement. Pour de plus amples informations sur ces risques et incertitudes ainsi que sur d'autres facteurs de risque, nous vous invitons à consulter le formulaire soumis par Syngenta à la Commission des titres et des changes des Etats-Unis (Securities and Exchange Commission) et accessible au public. Syngenta n'a aucune obligation de remettre à jour ses déclarations à caractère prévisionnel pour qu'elles correspondent à des résultats réels, à des hypothèses modifiées ou à d'autres facteurs. Ce document ne constitue pas ou ne fait partie d'aucune offre ou invitation à vendre ou émettre, ni de sollicitation issue d'aucune offre d'acquisition ou de souscription pour des actions ordinaires de Syngenta AG ou Syngenta ADS, pas plus qu'il n'est à la base ou n'est lié à aucun contrat s'y rapportant.