

Syngenta International SA

Media Office
 CH-4002 Bâle
 Suisse
 Tél.: +41 61 323 23 23
 Fax: +41 61 323 24 24

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 23 juillet 2014

Résultats du premier semestre 2014

- **Chiffre d'affaires en hausse de 1%, à \$8,5 milliards: augmentation de 4% à taux de change constants**
- **Démarrage tardif de la saison en Amérique du Nord impliquant une moindre utilisation de produits de protection des cultures**
- **Solide croissance dans toutes les autres régions**
 - augmentation des prix dans l'ensemble des activités
- **EBITDA en baisse de 3%, à \$2,1 milliards, en raison des fluctuations des devises**
 - en hausse de 6% à taux de change constants
- **Bénéfice par action¹ en baisse de 2% à \$15,60**

Présentation des chiffres clés

	1 ^{er} semestre 2014 \$m	1 ^{er} semestre 2013 \$m	Réel %	TCC ² %
Ventes	8 508	8 390	+1	+4
Bénéfice d'exploitation	1 725	1 792	- 4	
Bénéfice net³	1 391	1 409	- 1	
EBITDA	2 111	2 179	- 3	+6
Bénéfice par action¹	\$15,60	\$15,92	- 2	

¹ Hors restructurations et moins-values ; BPA sur une base entièrement diluée

² Croissance à taux de change constants (TCC)

³ Bénéfice net attribuable aux actionnaires de Syngenta AG (équivalent au bénéfice par action dilué de \$15,11 au 1^{er} semestre 2014).

Mike Mack, Chief Executive Officer, a déclaré:

«Au premier semestre, le rythme de croissance du chiffre d'affaires a été limité par de mauvaises conditions météorologiques en Amérique du Nord. Celles-ci, combinées à une réduction des surfaces cultivées de maïs, ont affecté de manière significative le marché de la protection des cultures. Toutes les autres régions ont enregistré une croissance solide, dépassant notre taux cible de 6% à taux de change constants pour l'ensemble de l'année. Le chiffre d'affaires des marchés émergents a progressé de 11%, cette performance démontrant clairement le succès de notre stratégie intégrée. Les prix sont restés fermes pour l'ensemble des activités.

La rentabilité a été affectée par la baisse du volume des ventes en Amérique du Nord et par la faiblesse des devises des marchés émergents. À taux de change constants, la marge EBITDA a progressé à la faveur des augmentations de prix, de la baisse du coût des semences et des économies générées par notre programme d'efficacité opérationnelle en cours. En février, nous avons annoncé un nouveau programme complet visant à améliorer le levier opérationnel à partir de 2015. Des équipes de projet travaillent à la mise en œuvre de ce programme dans l'ensemble de la société et nous sommes en bonne voie pour réaliser des économies significatives au niveau de la production, des activités commerciales et de la R&D. Notre priorité consiste à veiller à ce que la croissance du chiffre d'affaires s'accompagne d'une rentabilité accrue et génère un solide cash-flow.»

Résultats financiers 1^{er} semestre 2014

\$8,5 milliards de ventes

Les ventes ont augmenté de 4% à taux de change constants. Cette augmentation reflète la hausse des prix, les volumes restant stables du fait des conditions climatiques défavorables en Amérique du Nord; les volumes ont augmenté dans toutes les autres régions. Le taux d'augmentation ajusté des prix, excluant l'effet des monnaies et du glyphosate, a été légèrement supérieur à 2%.

EBITDA de \$2,1 milliards

L'EBITDA est en baisse de 3% en données publiées, mais en hausse de 6% à taux de change constants. La marge EBITDA (TCC) s'établit à 26,6% (1er semestre 2013: 26,0%).

Charges financières nettes et impôts

Les charges financières nettes sont en légère hausse à \$100 millions (1er semestre 2013: \$90 millions) en raison de l'augmentation des frais de couverture associée à la croissance dans les pays émergents. Le taux d'imposition s'est établi à 15% (1er semestre 2013: 18%).

Bénéfice net de \$1,4 milliard

Restructurations et moins-values incluses, le bénéfice net s'inscrit en baisse de 1%. Le bénéfice par action, hors restructurations et moins-values, est en recul de 2% à \$15,60.

Cash-flow

Le free cash-flow avant acquisitions s'établit à \$(113) millions contre \$(319) millions au 1er semestre 2013. Depuis le début de l'année, le cash-flow généré par la réduction des stocks a eu un impact favorable s'élevant à \$428 millions par rapport à l'année précédente. Le fonds de roulement d'exploitation moyen, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, s'établit à 42% (1er semestre 2013: 37%) reflétant l'augmentation des stocks au second semestre

2013. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, les stocks devraient diminuer de 2 points de pourcentage au fur et à mesure de l'avancement de la saison 2014 en Amérique latine.

Les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à \$312 millions (1er semestre 2013: \$274 millions) ; pour l'ensemble de l'année, les dépenses d'investissement devraient atteindre environ \$750 millions.

Dividende et rachat d'actions

Un dividende de CHF 10,0 par action (2013: CHF 9,50) a été versé le 7 mai, pour un montant total de \$1 032 millions. Au cours du premier semestre de l'année, la société a racheté 136 000 actions pour un montant total de \$48 millions, à un prix moyen par action de CHF 322,6.

Bilan

En mars, Syngenta a émis deux emprunts pour répondre à ses besoins de financement normaux et dans le but d'améliorer encore le profil des échéances. Une émission d'EUR 750 millions se composait d'euro-obligations à échéance 2017 pour un montant d'EUR 250 millions et d'euro-obligations à échéance 2021 pour un montant d'EUR 500 millions. Une émission de CHF 750 millions sur le marché obligataire national suisse se composait d'obligations à échéance 2019 pour un montant de CHF 350 millions, d'obligations à échéance 2024 pour un montant de CHF 250 millions et d'obligations à échéance 2029 pour un montant de CHF 150 millions.

Résultats opérationnels 1^{er} semestre 2014

	1 ^{er} semestre		Croissance		2 ^e trimestre		Croissance	
	2014	2013	Réel	TCC	2014	2013	Réel	TCC
	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Europe, Afrique, Moyen-Orient	3 336	3 165	+5	+7	1 241	1 229	+1	+2
Amérique du Nord	2 443	2 628	-7	-6	1 211	1 287	-6	-5
Amérique latine	1 269	1 174	+8	+11	674	606	+11	+14
Asie Pacifique	1 096	1 057	+4	+10	538	532	+1	+7
Total ventes intégrées	8 144	8 024	+1	+4	3 664	3 654	-	+2
Lawn and Garden	364	366	-1	-	162	166	-3	-2
Ventes Groupe	8,508	8,390	+1	+4	3,826	3,820	-	+2

Ventes intégrées

- **Ventes à \$8,1 milliards, en augmentation de 4%¹**
 - volume 0%, prix 4%
- **EBITDA à \$2,0 milliards (1^{er} semestre 2013: \$2,1 milliards)**
- **Marge EBITDA¹ 26,8% (1^{er} semestre 2013: 26,2%)**

¹ À taux de change constants

Europe, Afrique et Moyen-Orient: un démarrage précoce de la saison a conduit à une pression accrue des mauvaises herbes, des maladies et des insectes, contribuant à une solide performance au premier semestre. Le moindre rythme de croissance au 2e trimestre est imputable principalement à l'impact d'une diminution des semis de printemps sur les ventes de semences; la demande est restée élevée dans le domaine de la protection des cultures. Au premier semestre, tous les pays ont enregistré une croissance de leurs ventes intégrées, les taux de croissance les plus élevés étant à mettre à l'actif de la CEI et de la péninsule ibérique. Malgré l'incertitude politique, la CEI enregistre une croissance en volume accentuée par une hausse des prix significative en Ukraine destinée à compenser la dépréciation de la devise.

Amérique du Nord: aux États-Unis, la période prolongée de basses températures a retardé le démarrage de la saison jusqu'à fin mai, réduisant l'intensité de la pression exercée par les maladies et les insectes ainsi que la nécessité de la pulvérisation d'herbicides de pré-levée. Au Canada, la demande a été affectée au 2e trimestre par une réduction de la surface cultivée en céréales et par des inondations. En outre, les ventes à faibles marges de TOUCHDOWN[®] ont été délibérément limitées, dans le but de favoriser les mélanges à plus forte valeur ajoutée pour combattre la résistance. Les ventes de semences de maïs et de soja ont reflété la conversion des surfaces cultivées aux États-Unis et ont été, dans l'ensemble, légèrement supérieures.

Amérique latine: en Amérique latine, la croissance a poursuivi son accélération, malgré la sécheresse au Brésil et en Argentine qui a entraîné une diminution des ventes d'herbicides sélectifs au 2e trimestre. Les ventes de TOUCHDOWN[®] ont également reculé du fait du repositionnement de cette activité. L'infestation par la chenille *Helicoverpa* a contribué à une hausse significative des ventes d'insecticides au Brésil, où les ventes de fongicides ont également fortement augmenté. Au Venezuela, les ventes ont repris après un retard de paiement fin 2013. Les ventes de semences de maïs et de soja ont progressé.

Asie Pacifique: la croissance a été solide sur les marchés développés comme sur les marchés émergents. En Australasie, les pluies ont renforcé la confiance des producteurs, entraînant une croissance des ventes dans l'ensemble du portefeuille de protection des cultures. L'Asie du Sud affiche une solide croissance des protocoles pour potagères et une augmentation significative des ventes de semences de maïs. En Chine, les ventes de la technologie AMISTAR[®] ont continué à évoluer positivement pour le riz et les légumes.

Résultats de Lawn and Garden

- **Ventes à \$364 millions, stables¹**
- **EBITDA de \$70 millions (1^{er} semestre 2013: \$77 millions)**
- **Marge EBITDA¹ 20,9% (1^{er} semestre 2013: 21,2%)**

En Amérique du Nord, le printemps tardif a également affecté la demande de fleurs émanant des consommateurs, tandis qu'en Europe la demande a reflété la conjoncture économique en demi-teinte dans plusieurs pays. Les marchés émergents ont toutefois poursuivi leur évolution positive accélérée, affichant une croissance des ventes à deux chiffres en Amérique latine et dans la région Asie-Pacifique. La marge EBITDA à taux de change constants est restée supérieure à l'objectif de 20% fixé pour 2015.

¹ À taux de change constants

Acquisitions

En avril, Syngenta a acquis Società Produttori Sementi (PSB), une société italienne de premier ordre, productrice de semences de blé dur. Cette acquisition accélérera l'innovation dans les activités de sélection et de production de blé dur destiné à la fabrication des pâtes.

En juin, Syngenta annoncé un accord portant sur l'acquisition des activités de blé d'hiver et de colza de Lantmännen en Allemagne et en Pologne. Cette acquisition va permettre à Syngenta d'avoir accès à du matériel génétique de première qualité, à un « pipeline » de semences et à des variétés commerciales qui complètent le portefeuille existant.

Nouveaux partenariats

En avril, Syngenta a annoncé la signature d'un accord de licence avec Cellulosic Ethanol Technologies, LLC, portant sur sa technologie ACE (Adding Cellulosic Ethanol), un nouveau procédé utilisé dans les usines d'éthanol. La technologie ACE est combinée à ENOGEN[®], la variété de maïs brevetée de Syngenta ; la production d'éthanol cellulosique a déjà débuté dans l'usine Quad County Corn Processors de Galva, dans l'Iowa.

En juin, Syngenta et Anheuser-Busch InBev (AB InBev) ont annoncé un partenariat destiné à garantir l'approvisionnement en orge de brasserie de haute qualité pour l'industrie de la bière. Ce partenariat donnera aux cultivateurs l'accès à un soutien agronomique et aux meilleures variétés d'orge de brasserie, ce qui leur permettra d'obtenir des rendements réguliers et d'améliorer la qualité.

Perspectives

Mike Mack, Chief Executive Officer, a déclaré:

«Au second semestre de l'année, nous espérons une accélération de la croissance des ventes sous l'impulsion de l'Amérique latine où nous observons une dynamique favorable pour le lancement d'ELATUS™. Dans ce contexte, nous continuons de tableer sur une croissance des ventes intégrées d'environ 6% à taux de change constants pour l'ensemble de l'année. Au second semestre, la rentabilité bénéficiera de l'absence de nouvelle réduction de la valeur des stocks de semences subie au 2e semestre 2013. Pour l'ensemble de l'année, la croissance du bénéfice, combinée à une réduction du fonds de roulement d'exploitation exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, devrait soutenir un objectif de cash-flow disponible avant acquisitions d'environ \$1,3 milliards.»

Protection des cultures

Protection des cultures par ligne de produits	1 ^{er} semestre		Croissance		2 ^e trimestre		Croissance	
	2014 \$m	2013 \$m	Réel %	TCC %	2014 \$m	2013 \$m	Réel %	TCC %
Herbicides sélectifs	1 977	1 985	-	+2	922	974	-5	-3
Herbicides non sélectifs	790	746	+6	+10	485	444	+9	+13
Fongicides	1 917	1 783	+8	+8	913	857	+7	+7
Insecticides	934	872	+7	+10	421	392	+7	+9
Protection des semences	520	581	-11	-7	198	202	-2	+1
Autres produits de protection des cultures	73	50	+45	+46	28	23	+17	+19
Total	6 211	6 017	+3	+5	2 967	2 892	+3	+4

Herbicides sélectifs: marques principales AXIAL[®], famille CALLISTO[®], DUAL MAGNUM[®], BICEP[®] II MAGNUM, FUSILADE[®]MAX, TOPIK[®]

La solide croissance en Europe, en Afrique ainsi qu'au Moyen-Orient et en Asie Pacifique a plus que compensé la détérioration liée aux conditions météorologiques sur le continent américain. L'herbicide pour céréales AXIAL[®] a continué d'enregistrer une croissance à deux chiffres en Europe, grâce à son expansion rapide notamment sur la péninsule ibérique. Les herbicides pour le maïs DUAL/BICEP[®] II MAGNUM ont connu une croissance soutenue, en partie contrebalancée par le ralentissement pour les autres herbicides pour le maïs en raison de la réduction des applications. Les ventes des herbicides pour le soja ont affiché une forte progression liée à l'accroissement des surfaces cultivées en Amérique latine et du Nord, et à un besoin croissant de solutions de gestion des résistances.

Herbicides non sélectifs: marques principales GRAMOXONE[®], TOUCHDOWN[®]

Les ventes de TOUCHDOWN[®] ont diminué du fait que les volumes en Amérique ont été délibérément limités en raison de leur faible rentabilité. Les prix ont continué de grimper mais moins vite qu'en 2013. GRAMOXONE[®] a connu une croissance soutenue en Amérique latine et en Asie-Pacifique, la consommation accrue étant due à l'adoption de pratiques de travail réduit et au besoin de réduire le recours au désherbage manuel.

Fongicides: marques principales ALTO[®], AMISTAR[®], BRAVO[®], ELATUS[™], REVUS[®], RIDOMIL GOLD[®], SCORE[®], SEGURIS[™], TILT[®], UNIX[®]

Le démarrage précoce de la saison en Europe a entraîné une pression accrue des maladies et une forte croissance au sein du portefeuille. Les ventes du nouveau fongicide SDHI SEGURIS[™] en Europe ont progressé de plus de 60%. Les fongicides ont également enregistré une solide performance en Amérique latine, malgré la sécheresse, grâce à la bonne consommation de PRIORI Xtra[®] dans l'attente du lancement effectif d'ELATUS[™] au second semestre 2014. Les ventes de fongicides ont baissé en Amérique du Nord suite au démarrage tardif de la saison.

Insecticides: marques principales ACTARA[®], DURIVO[®], FORCE[®], KARATE[®], PROCLAIM[®], VERTIMEC[®]

Le recours aux insecticides en Amérique du Nord a également été influencé par le temps froid, en revanche les ventes ont progressé fortement dans toutes les régions, en particulier en Amérique latine. La principale contribution à la croissance a été fournie par ACTARA[®] et DURIVO[®] dont les ventes ont augmenté de plus de 50%. Dans les pays de l'UE, le remplacement de CRUISER[®] par FORCE[®] a fortement dopé les ventes de ce dernier.

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

La suspension pendant deux ans des néonicotinoïdes dans l'Union européenne a entraîné une baisse des ventes de CRUISER[®] à hauteur de \$32 millions. Les ventes des produits de protection des semences ont également été affectées par la baisse des ventes enregistrée par d'autres sociétés productrices de semences en Amérique latine. Cette évolution masque le succès continu de VIBRANCE[®], le nouveau produit SDHI de traitement des semences pour les céréales, le soja et le colza. Désormais lancé dans l'ensemble des régions, ce produit a enregistré un chiffre d'affaires de plus de \$100 millions au premier semestre.

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2014 \$m	2013 \$m	Réel %	TCC %	2014 \$m	2013 \$m	Réel %	TCC %
Protection des cultures par région								
Europe, Afrique, Moyen-Orient	2 412	2 204	+9	+10	985	937	+5	+5
Amérique du Nord	1 745	1 884	-7	-6	953	994	-4	-2
Amérique latine	1 121	1 029	+9	+12	592	529	+12	+15
Asie Pacifique	933	900	+4	+10	437	432	+1	+6
Total	6 211	6 017	+3	+5	2 967	2 892	+3	+4

Semences

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2014 \$m	2013 \$m	Réel %	TCC %	2014 \$m	2013 \$m	Réel %	TCC %
Semences par ligne de produits								
Maïs et soja	1 012	1 018	-1	+2	328	318	+3	+7
Grandes cultures diverses	578	646	-10	-4	176	231	-23	-16
Potagères	376	390	-3	-3	203	223	-9	-9
Total	1 966	2 054	-4	-1	707	772	-8	-5

Les ventes totales de semences sont en baisse de 1% à taux de change constants, suite à la cession de l'entreprise de produits frais Dulcinea Farms en décembre 2013. Corrigées de ce désinvestissement, les ventes de semences ont progressé de 1%.

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

Les ventes ont augmenté de 2% et ce, malgré la réduction des surfaces cultivées en maïs aux Etats-Unis et au Brésil. Les ventes de semences de maïs se sont inscrites en baisse de 4% en Amérique du Nord, reflétant la réduction des surfaces cultivées aux Etats-Unis. En

Amérique latine et en Europe, les ventes sont en légère hausse, alors qu'en Asie Pacifique, elles ont connu une croissance à deux chiffres, grâce au succès continu des hybrides de Syngenta sur la base du matériel génétique tropical. Les ventes de soja qui, au premier semestre, sont presque entièrement réalisées aux Etats-Unis, ont affiché une croissance à deux chiffres, la transition vers la technologie RR2Y étant désormais terminée.

Grandes cultures diverses: marques principales NK[®] (oléagineux) et HILLESÖG[®] (betterave à sucre)

La baisse des ventes reflète largement les tendances sur les marchés européens suite à une saison particulièrement solide en 2013. Les surfaces cultivées en tournesols dans l'importante région de l'Europe du Sud-Est ont diminué et en Ukraine, certains producteurs ont reporté la plantation en raison des incertitudes politiques. Aux Etats-Unis, les ventes ont été affectées par des problèmes de performance de la betterave à sucre.

Potagères: marques principales ROGERS[®], S&G[®]

Si on ne tient pas compte de la cession de Dulcinea, les ventes ont augmenté de 5% à taux de change constants. L'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient continuent d'afficher une solide progression. En Amérique du Nord, les ventes sont en légère hausse après correction de la cession de Dulcinea. L'Amérique latine et l'Asie Pacifique ont enregistré une bonne croissance; l'Asie du Sud a signé une belle performance, les programmes d'amélioration de la productivité des petits producteurs ayant permis à ces derniers d'augmenter la part commercialisable de leurs récoltes.

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2014	2013	Croissance		2014	2013	Croissance	
Semences par région	2014	2013	Réel	TCC	2014	2013	Réel	TCC
	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Europe, Afrique, Moyen-Orient	934	980	-5	-	259	294	-12	-7
Amérique du Nord	713	754	-6	-5	262	294	-11	-10
Amérique latine	153	160	-4	+1	84	82	+3	+4
Asie Pacifique	166	160	+4	+12	102	102	+1	+9
Total	1 966	2 054	-4	-1	707	772	-8	-5

Une version complète du communiqué aux médias relatif aux résultats du 1^{er} semestre 2014 est disponible [ici](#) et une présentation illustrant les résultats sera disponible dès 07h30 (HEC).

Changement d'organe de révision

Les actionnaires ont approuvé l'élection de KPMG comme organe d'audit de Syngenta lors de l'Assemblée générale ordinaire qui s'est tenue le 29 avril 2014. KPMG a succédé à EY (auparavant Ernst & Young), qui occupait cette fonction depuis 2002.

Annonces et réunions

Résultats du troisième trimestre 2014
 Résultats de l'exercice 2014
 Résultats du premier trimestre 2015
 Assemblée générale annuelle

16 octobre 2014
 4 février 2015
 17 avril 2015
 28 avril 2015

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.

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 en rien une offre ou une invitation à vendre ou à émettre des actions ordinaires de Syngenta AG ou de Syngenta ADS, ni une sollicitation d'offre, d'achat ou de souscription de telles actions; il ne saurait servir de base à un contrat dans ce sens.