

**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 :**

Leandro Conti  
Suisse +41 61 323 2323

Paul Minehart  
États-Unis + 1 202 737 8913

**Contacts analystes/investisseurs :**

Jennifer Gough  
Suisse +41 61 323 5059  
États-Unis + 1 202 737 6521

Bastien Musy  
Suisse +41 61 323 1910  
États-Unis + 1 202 737 6520



communiqué aux médias

Bâle, Suisse, le 3 février 2016

## Résultats de l'exercice 2015

### Amélioration de la rentabilité et succès de l'innovation

- **Chiffre d'affaires à \$ 13,4 milliards, en hausse de 1% à taux de change constants**
  - En baisse de 11% à taux réels, en raison de la force du dollar
- **Ventes intégrées inchangées<sup>1</sup>**
  - Hausse de 3% hors glyphosate
- **Succès des nouveaux produits :**
  - Poursuite de la croissance d'ELATUS™
  - ACURON™ atteint son objectif de ventes ambitieux pour la première année
- **Marge EBITDA en hausse de 19,3% à 20,7%**
- **Bénéfice par action<sup>2</sup> à \$ 17,78**
- **Cash-flow disponible avant acquisitions à \$ 0,8 milliards**
- **Proposition de dividende maintenue à CHF 11,00 par action**

#### Principaux résultats financiers publiés

|                                        | 2015           | 2014    | Réel | TCC <sup>1</sup> |
|----------------------------------------|----------------|---------|------|------------------|
|                                        | \$ m           | \$ m    | %    | %                |
| <b>Chiffre d'affaires</b>              | <b>13 411</b>  | 15 134  | -11  | +1               |
| <b>Produit d'exploitation</b>          | <b>1 841</b>   | 2 105   | -13  |                  |
| <b>Bénéfice net</b>                    | <b>1 339</b>   | 1 619   | -17  |                  |
| <b>EBITDA</b>                          | <b>2 777</b>   | 2 926   | -5   | +16              |
| <b>Bénéfice par action<sup>2</sup></b> | <b>\$17,78</b> | \$19,42 | -8   |                  |

<sup>1</sup> À taux de change constants.

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

## **John Ramsay, Chief Executive Officer, a déclaré:**

« Au cours des deux dernières années, nous avons dû faire face non seulement à une baisse des prix agricoles, mais également à une instabilité des marchés émergents et à des fluctuations massives des devises. Notre capacité à mener notre route malgré ces vents contraires s'est affirmée en 2015, lorsque les taux de change ont réduit notre chiffre d'affaires de \$ 1,8 milliards – l'impact sur l'EBITDA a toutefois été contenu à \$ 100 millions seulement. Le dernier défi présenté par les devises a été la dévaluation rapide du réal brésilien, qui s'est accélérée pendant l'été, alors que la saison des plantations débutait à peine. Nous nous sommes concentrés sur l'aide à apporter à nos clients pendant cette période économique difficile, tout en préservant notre bilan grâce à une gestion rigoureuse des risques.

Syngenta a anticipé le ralentissement actuel du marché par l'annonce, en février 2014, du programme « Accelerating Operational Leverage » (AOL). Notre capacité à accroître la rentabilité en 2015 – malgré les vents contraires – s'explique avant tout par les économies de coûts réalisées dans le cadre de ce programme. Nous avons ciblé davantage nos efforts sur la rentabilité en effectuant un examen approfondi de la stratégie intégrée et de nos activités semences en particulier, qui s'achèvera dans les prochaines semaines. Nous évaluerons le potentiel de rentabilité de chaque actif ainsi que son importance dans le contexte d'une offre intégrée.

Lors de notre Journée R&D, en septembre, nous avons démontré que Syngenta possède la R&D la plus productive du secteur. Nous sommes la seule entreprise à investir d'une manière aussi substantielle dans la chimie, la sélection et les caractères génétiques et à bénéficier d'une présence mondiale pour de nombreuses cultures. Depuis la publication, en juillet, de notre nouveau pipeline pour la protection des cultures, nous avons réalisé d'autres avancées et tablons aujourd'hui sur un potentiel de ventes maximum combiné de plus de 4 milliards de dollars. Cette perspective témoigne du talent de nos collaborateurs et de notre capacité à surperformer le marché au cours des années à venir. »

## **Principaux résultats financiers de l'exercice 2015**

### **Chiffre d'affaires à \$ 13,4 milliards**

Le chiffre d'affaires a augmenté de 1% à taux de change constants, reflétant une diminution des volumes de 2% et une hausse des prix de 3%. Les ventes intégrées sont restées inchangées, les volumes s'inscrivant en baisse de 2% et les prix en hausse de 2%. En excluant le glyphosate et la modification des conditions de vente au Brésil, les ventes intégrées ont augmenté de 2%. Le chiffre d'affaires en données publiées est en recul de 11% en raison de la force du dollar américain.

### **EBITDA à \$ 2,8 milliards**

L'EBITDA publié est en baisse de 5%, principalement du fait de l'impact des devises, qui s'élève à près de \$ 100 millions, en excluant les pays de la CEI. La marge EBITDA a augmenté pour atteindre 20,7% (2014 : 19,3%), malgré cet impact des devises qui a réduit de 150 points de base la marge en données publiées. L'amélioration de la marge reflète les économies de coûts réalisées, la détermination à augmenter les prix, les revenus plus élevés des accords de licence et l'avantage initial conféré par la baisse des prix du pétrole.

## **Charges financières nettes et impôts**

Les charges financières nettes de \$ 256 millions (2014 : \$ 217 millions) ont augmenté sous l'effet de la volatilité des devises et de frais de couverture plus élevés. Le taux d'imposition avant restructurations s'élève à 17% (2014 : 15%).

## **Bénéfice net**

Restructurations et moins-values incluses, le bénéfice net s'élève à \$ 1,34 milliards (2014 : \$ 1,62 milliards). À \$ 388 millions, les charges de restructuration et les moins-values sont supérieures à celles de l'exercice précédent (\$ 206 millions), principalement en raison des charges liées aux programmes d'économies de coûts (\$ 267 millions, contre \$ 142 millions en 2014). Le bénéfice par action, hors restructurations et moins-values, s'établit à \$ 17,78 (2014 : \$ 19,42).

## **Cash-flow et bilan**

Le cash-flow disponible avant acquisitions s'établit à \$ 806 millions (2014 : \$ 1172 millions). Le fonds de roulement d'exploitation, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, s'élève à 38%, contre 34% en 2014, reflétant une augmentation des créances au Brésil du fait des contraintes de liquidités actuelles. Les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à \$ 571 millions. Le rendement des capitaux investis est de 11%. Le ratio d'endettement net sur fonds propres s'élève à 31% (2014 : 25%).

## **Dividende**

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée Générale du 26 avril 2016 le versement d'un dividende de CHF 11,00 par action, inchangé par rapport à 2015, en représentant un taux de distribution de 60% aux taux de change de fin Janvier.

## **Cessions et rachat d'actions**

Au second semestre 2015, Syngenta a annoncé le projet de cession de ses activités de semences potagères et de fleurs. En octobre, l'entreprise a lancé un programme de rachat d'actions, dans le cadre duquel 231,500 actions ont été rachetées pour un montant total de \$ 79 millions. Après une révision interne, la société a décidé de ne pas poursuivre les cessions et, de ce fait, les rachats d'actions seront interrompus.

Les activités de semences potagères vont fonctionner à l'avenir comme une entreprise distincte au sein de la société, ce qui reflète sa base de clientèle et de distribution distincte.

## Faits marquants de l'exercice 2015

|                               | Exercice      |               | Croissance |           | 4 <sup>e</sup> trimestre |              | Croissance |           |
|-------------------------------|---------------|---------------|------------|-----------|--------------------------|--------------|------------|-----------|
|                               | 2015<br>\$ m  | 2014<br>\$ m  | Réel<br>%  | TCC<br>%  | 2015<br>\$ m             | 2014<br>\$ m | Réel<br>%  | TCC<br>%  |
| Europe, Afrique, Moyen-Orient | 3 884         | 4 547         | -15        | +10       | 493                      | 580          | -15        | +2        |
| Amérique du Nord              | 3 410         | 3 582         | -5         | -4        | 790                      | 634          | +25        | +26       |
| Amérique latine               | 3 632         | 4 279         | -15        | -5        | 1 229                    | 1 739        | -29        | -22       |
| Asie-Pacifique                | 1 837         | 2 033         | -10        | -3        | 461                      | 515          | -10        | -3        |
| <b>Total ventes intégrées</b> | <b>12 763</b> | <b>14 441</b> | <b>-12</b> | <b>-</b>  | <b>2 973</b>             | <b>3 468</b> | <b>-14</b> | <b>-6</b> |
| Lawn and Garden               | 648           | 693           | -7         | +3        | 188                      | 183          | +3         | +8        |
| <b>Ventes du groupe</b>       | <b>13 411</b> | <b>15 134</b> | <b>-11</b> | <b>+1</b> | <b>3 161</b>             | <b>3 651</b> | <b>-13</b> | <b>-6</b> |

### Ventes intégrées

- **Chiffre d'affaires à \$ 12,8 milliards, stable à taux de change constants**
  - Volume -2%, prix +2%
- **EBITDA à \$ 2,6 milliards (2014 : \$ 2,8 milliards)**
- **Marge EBITDA à 20,5% (2014 : 19,2%)**

**Europe, Afrique et Moyen-Orient :** Au quatrième trimestre, la région a poursuivi sa croissance à taux de change constants, évaluée par rapport à la solide performance de la fin de saison 2014 : la hausse des volumes au cours du trimestre a été favorisée par une campagne fructueuse pour les semences de maïs et de tournesol. La croissance sur l'ensemble de l'exercice reflète des augmentations de prix significatives dans les pays de la CEI qui ont compensé la dépréciation des devises. Les volumes des ventes des produits de protection des cultures ont été légèrement au-dessus des niveaux de 2014, malgré les conditions de sécheresse, la faible pression des maladies et la baisse des prix des céréales, grâce aux solides performances des fongicides pour céréales comme SEGURIS® et du régulateur de croissance MODDUS®, ainsi que des produits de protection des semences. L'érosion des volumes des semences provoquée par les hausses de prix dans les pays de la CEI a ainsi été compensée.

**Amérique du Nord :** La croissance des volumes a été élevée au cours du trimestre, stimulée par le succès d'ACURON™, un herbicide lancé récemment qui fournit aux agriculteurs une solution efficace pour lutter contre la résistance des mauvaises herbes. Parmi les ventes du trimestre figurent également des revenus de \$ 145 millions générés par l'accord de licence sur les caractères conclu avec KWS et Limagrain, annoncé en octobre. La réduction volontaire des volumes et des prix du glyphosate a diminué de 4% le montant total des ventes pour l'exercice. Aux États-Unis, le faible prix des denrées agricoles a pesé sur la demande d'applications visant l'amélioration des cultures. Au Canada, le chiffre d'affaires a diminué du fait de la sécheresse et des niveaux de stocks élevés des produits de protection des semences.

**Amérique latine :** Les conditions du marché se sont détériorées au second semestre, caractérisées par la forte dépréciation du réal et par le durcissement des conditions de crédit

pour les agriculteurs brésiliens et argentins. Malgré cela, ELATUS™ affiche une performance satisfaisante pour sa deuxième année au Brésil, traduisant la demande soutenue des clients pour cette nouvelle technologie. Parmi les ventes du quatrième trimestre figurent également \$ 55 millions de revenus des caractères provenant de l'accord avec KWS et Limagrain. En 2015, l'entreprise a modifié les conditions de vente contractuelles pour les produits de protection des cultures au Brésil, ce qui a provoqué un décalage des ventes. Sur l'ensemble de l'année, le chiffre d'affaires a ainsi augmenté de \$ 239 millions. La réduction volontaire des volumes et des prix du glyphosate a diminué les ventes totales de \$ 224 millions.

**Asie-Pacifique :** Les volumes des ventes pour l'ensemble de l'année ont été affectés par des conditions de sécheresse prolongées dans la région ASEAN et par l'abandon du paraquat en Chine en raison d'une évolution de la réglementation. Les augmentations de prix ont toutefois été générales et particulièrement importantes en Asie du Sud-Est. Les ventes de semences dans la région ASEAN ont reflété l'adoption croissante de la technologie GM. L'Australasie a enregistré une croissance satisfaisante des volumes du fait de l'augmentation des surfaces consacrées au coton qui a stimulé les ventes de la catégorie protection des semences.

### Résultats de Lawn and Garden

- **Chiffre d'affaires à \$ 648 millions, en hausse de 3% à taux de change constants**
- **EBITDA à \$ 159 millions (2014 : \$ 148 millions)**
- **Marge EBITDA à 24,6% (2014 : 21,4%)**

Le chiffre d'affaires a progressé de 3% à taux de change constants, la croissance des volumes étant favorisée par le lancement du nouveau fongicide SDHI VELISTA™ en Amérique du Nord et par la progression des ventes de produits de lutte anti-vectorielle en Afrique et au Moyen-Orient. En ce qui concerne les fleurs, le recul des volumes est imputable à la nouvelle stratégie centrée sur les gros clients, visant à améliorer la rentabilité. L'entreprise a de nouveau dépassé son objectif d'une marge EBITDA de 20%, fixé pour 2015.

### Programme « Accelerating Operational Leverage »

Notre programme « Accelerating Operational Leverage » (AOL), annoncé en février 2014, vise à réaliser \$ 1 milliard d'économies d'ici 2018 et repose sur trois piliers principaux : Commercial, Global Operations et Recherche et Développement. L'objectif du programme est d'optimiser la structure des coûts dans l'ensemble de l'entreprise, pour parvenir à une efficacité inégalée dans le secteur. En 2015, la société a dépassé son objectif avec des économies de \$ 300 millions et le programme est en bonne voie pour 2016.

### Innovation

Les nouveaux produits de protection des cultures de Syngenta comprennent deux fongicides (ELATUS™, SEGURIS™), trois produits de protection de semences (CLARIVA™, FORTENZA™, VIBRANCE®) et un herbicide (ACURON™). En 2015, le chiffre d'affaires de ces produits s'est élevé à \$ 800 millions. Le potentiel de ventes maximum combiné des six lancements récents dépasse \$ 2,7 milliards.

En juillet, l'entreprise a dévoilé un pipeline pour la protection des cultures élargi, composé de neuf autres produits dont le potentiel de ventes maximum combiné est supérieur à \$ 3,6 milliards. L'un de ces produits est depuis lors passé du stade 2 au stade 3, avec une hausse du potentiel de ventes. À la fin de l'année, un projet d'herbicide supplémentaire a été ajouté au pipeline, augmentant le potentiel de ventes maximum à plus de \$ 4 milliards.

En ce qui concerne les semences, la solidité de notre portefeuille de caractères génétiques a été mise en évidence par une succession d'accords de concession de licence. Notre

plateforme ENOGEN<sup>®</sup> destinée à l'industrie de l'éthanol prend rapidement de l'ampleur et des accords commerciaux sont aujourd'hui conclus avec 18 usines. Nous avons accompli des progrès satisfaisants dans le développement d'un blé hybride et le premier lancement devrait avoir lieu vers la fin de la décennie.

## **Perspectives**

**John Ramsay, Chief Executive Officer, a déclaré:**

« En 2016, nous allons nous efforcer d'améliorer encore la rentabilité dans des conditions de marché difficiles. Les progrès reposeront sur des économies de coûts supplémentaires réalisées dans le cadre de notre programme AOL et sur une réduction des coûts des matières premières. Le programme AOL cible également une libération de fonds de roulement, qui contribuera à une augmentation de plus de \$ 1 milliard du cash-flow disponible pour l'année.

La croissance des ventes de nouveaux produits et des nouvelles améliorations dans l'efficacité de la force de vente devraient nous permettre de maintenir et d'augmenter notre part de marché. De plus, grâce à notre expérience de la gestion du risque dans les marchés émergents, nous sommes bien placés pour résister à la période de volatilité actuelle. Nos excellentes relations avec la clientèle, combinées à notre vaste portefeuille et à nos offres intégrées, nous permettront de conserver et d'étendre notre position de leader dans ces marchés, qui continuent de représenter le principal moteur de la croissance à long terme dans le secteur. »

## Protection des Cultures

| Protection des cultures<br>par ligne de produits <sup>1</sup> | Exercice      |               | Croissance |           | 4 <sup>e</sup> trimestre |              | Croissance |            |
|---------------------------------------------------------------|---------------|---------------|------------|-----------|--------------------------|--------------|------------|------------|
|                                                               | 2015          | 2014          | Réel       | TCC       | 2015                     | 2014         | Réel       | TCC        |
|                                                               | \$ m          | \$ m          | %          | %         | \$ m                     | \$ m         | %          | %          |
| Herbicides sélectifs                                          | 2 894         | 3 083         | -6         | +6        | 499                      | 613          | -19        | -11        |
| Herbicides non sélectifs                                      | 913           | 1 445         | -37        | -31       | 191                      | 272          | -30        | -27        |
| Fongicides                                                    | 3 357         | 3 518         | -5         | +9        | 736                      | 922          | -20        | -11        |
| Insecticides                                                  | 1 705         | 2 066         | -17        | -8        | 375                      | 614          | -39        | -34        |
| Protection des semences                                       | 994           | 1 115         | -11        | -         | 296                      | 346          | -14        | -8         |
| Autres produits de<br>protection des cultures                 | 142           | 154           | -8         | -1        | 57                       | 31           | +85        | +95        |
| <b>Total</b>                                                  | <b>10 005</b> | <b>11 381</b> | <b>-12</b> | <b>-1</b> | <b>2 154</b>             | <b>2 798</b> | <b>-23</b> | <b>-16</b> |

**Herbicides sélectifs** : marques principales : ACURON™, AXIAL®, gamme CALLISTO®, DUAL MAGNUM®, BICEP® II MAGNUM®, FUSILADE® Max, FLEX®, TOPIK®

En Amérique du Nord, la performance des ventes a été portée par le succès d'ACURON™, qui a atteint son objectif de \$ 100 millions de ventes pour son année de lancement. Ce succès a plus que compensé l'impact de la sécheresse au Canada. En Europe, des hausses de prix importantes ont été enregistrées dans les pays de la CEI afin de compenser la dépréciation des devises. En Amérique latine, les ventes ont augmenté sous l'effet de la modification des conditions de vente au Brésil.

**Herbicides non sélectifs** : marques principales : GRAMOXONE®, TOUCHDOWN®

Le recul des ventes est imputable dans une large mesure à la décision de réduire les volumes du glyphosate solo dans le but d'améliorer la rentabilité de l'activité. Les prix de TOUCHDOWN® s'inscrivent également en baisse, reflétant une diminution des coûts d'achat du principe actif. La vente de GRAMOXONE® en Chine a été abandonnée à la suite d'un changement dans la réglementation affectant les formulations liquides de paraquat.

**Fongicides** : marques principales : ALTO®, AMISTAR®, BONTIMA®, BRAVO®, ELATUS™, MODDUS®, REVUS®, RIDOMIL® Gold, SCORE®, SEGURIS®, TILT®, UNIX®

La croissance a été générale dans l'ensemble du portefeuille, malgré la sécheresse qui a sévi dans certaines régions d'Europe et d'Asie-Pacifique. ELATUS™ s'est bien comporté pour sa deuxième année de présence au Brésil et affiche des ventes de plus de \$ 400 millions. La croissance des volumes a été solide dans toute l'Europe, avec une excellente performance des fongicides pour céréales ALTO®, MODDUS® et SEGURIS®. En janvier 2016, Syngenta a annoncé l'homologation de SOLATENOL™, le principe actif utilisé dans ELATUS™, par les autorités de l'UE. Les premières ventes devraient avoir lieu en France pour la saison 2016-2017.

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

La croissance est à mettre au crédit des augmentations de prix en Europe, de la croissance des volumes en Asie-Pacifique et des lancements de nouveaux produits en Chine et en Inde. Ce résultat n'a pas compensé l'impact du recul des ventes en Amérique latine dû à la sécheresse et à la faible pression des insectes en Argentine, ainsi qu'au niveau élevé des

<sup>1</sup> Hors Lawn & Garden

stocks au Brésil. ACTARA<sup>®</sup> a toutefois enregistré une excellente performance au Brésil au quatrième trimestre, avec une amélioration sur le marché de la canne à sucre.

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

La croissance enregistrée en Europe reflète une solide performance des solutions de protection des semences sur le marché des céréales dans les pays de la CEI et en Europe centrale. Dans la région Asie-Pacifique, les ventes ont été stimulées par l'attention accrue portée aux grands comptes en Chine et par la croissance généralisée en Australasie. En Amérique du Nord, les ventes ont été affectées par le niveau élevé des stocks sur le marché canadien des céréales et par la réduction des surfaces consacrées au coton dans les états du sud aux États-Unis.

|                                                       | Exercice      |               | Croissance |           | 4 <sup>e</sup> trimestre |              | Croissance |            |
|-------------------------------------------------------|---------------|---------------|------------|-----------|--------------------------|--------------|------------|------------|
|                                                       | 2015          | 2014          | Réel       | TCC       | 2015                     | 2014         | Réel       | TCC        |
| <b>Protection des cultures par région<sup>1</sup></b> | \$ m          | \$ m          | %          | %         | \$ m                     | \$ m         | %          | %          |
| Europe, Afrique, Moyen-Orient                         | 2 892         | 3 312         | -13        | +10       | 353                      | 434          | -19        | -4         |
| Amérique du Nord                                      | 2 326         | 2 578         | -10        | -8        | 380                      | 346          | +10        | +11        |
| Amérique latine                                       | 3 249         | 3 769         | -14        | -4        | 1 056                    | 1 593        | -34        | -28        |
| Asie-Pacifique                                        | 1 538         | 1 722         | -11        | -4        | 365                      | 425          | -14        | -7         |
| <b>Total</b>                                          | <b>10 005</b> | <b>11 381</b> | <b>-12</b> | <b>-1</b> | <b>2 154</b>             | <b>2 798</b> | <b>-23</b> | <b>-16</b> |

## Semences

|                                                   | Exercice     |              | Croissance |           | 4 <sup>e</sup> trimestre |            | Croissance |            |
|---------------------------------------------------|--------------|--------------|------------|-----------|--------------------------|------------|------------|------------|
|                                                   | 2015         | 2014         | Réel       | TCC       | 2015                     | 2014       | Réel       | TCC        |
| <b>Semences par ligne de produits<sup>1</sup></b> | \$ m         | \$ m         | %          | %         | \$ m                     | \$ m       | %          | %          |
| Maïs et soja                                      | 1 564        | 1 665        | -6         | +4        | 597                      | 450        | +33        | +45        |
| Grandes cultures diverses                         | 658          | 827          | -20        | +8        | 99                       | 118        | -16        | -1         |
| Potagères                                         | 616          | 663          | -7         | +5        | 160                      | 148        | +8         | +20        |
| <b>Total</b>                                      | <b>2 838</b> | <b>3 155</b> | <b>-10</b> | <b>+5</b> | <b>856</b>               | <b>716</b> | <b>+20</b> | <b>+32</b> |

**Maïs et soja :** marques principales : AGRISURE<sup>®</sup>, GOLDEN HARVEST<sup>®</sup>, NK<sup>®</sup>

Les ventes de maïs s'inscrivent en hausse dans toutes les régions, la région Amériques progressant de manière significative du fait de l'accord de licence avec KWS et Limagrain, qui a généré des revenus au quatrième trimestre. Ces résultats ont été partiellement annulés par le recul des ventes de produits de marque aux États-Unis, imputable à la conversion des surfaces cultivées en maïs au profit du soja. Les volumes de maïs ont diminué en Europe à la suite de la réduction des surfaces cultivées, mais l'impact a été compensé par des augmentations significatives des prix dans les pays de la CEI. Des augmentations de prix importantes ont été enregistrées dans la région Asie-Pacifique, sous l'impulsion d'une adoption accrue de la technologie GM. Les ventes de soja ont reculé en Amérique latine, les

<sup>1</sup> Hors Lawn & Garden



ventes étant transférées aux distributeurs dans le cadre de la mise en œuvre au Brésil du modèle de partenaires d'affaires intégré.

**Grandes cultures diverses** : marques principales : NK<sup>®</sup> (oléagineux), HILLESHÖG<sup>®</sup> (betterave sucrière)

Le chiffre d'affaires du tournesol a augmenté de manière significative en Europe, la région la plus importante, reflétant des augmentations de prix substantielles dans les pays de la CEI qui ont compensé en totalité l'impact de la dépréciation des devises. Ces augmentations de prix ont eu une incidence sur le volume, les hybrides à forte valeur ajoutée étant confrontés à la concurrence des semences locales. Le chiffre d'affaires des betteraves sucrières s'inscrit en baisse, les excédents sur le marché du sucre ayant entraîné des conversions significatives des surfaces cultivées en Europe.

**Potagères** : marques principales ROGERS<sup>®</sup>, S&G<sup>®</sup>

La croissance a été générale dans les quatre régions. L'augmentation des prix a été importante, grâce à nos efforts pour tirer parti de la valeur des hybrides de haute qualité dans l'ensemble du portefeuille et en particulier grâce au retour sur investissement élevé obtenu par les agriculteurs en Asie du Sud. Aux États-Unis, les ventes de maïs doux ont été affectées par les niveaux de stocks élevés chez les transformateurs.

|                                        | Exercice     |              | Croissance |           | 4 <sup>e</sup> trimestre |            | Croissance |            |
|----------------------------------------|--------------|--------------|------------|-----------|--------------------------|------------|------------|------------|
|                                        | 2015         | 2014         | Réel       | TCC       | 2015                     | 2014       | Réel       | TCC        |
| <b>Semences par région<sup>1</sup></b> | \$ m         | \$ m         | %          | %         | \$ m                     | \$ m       | %          | %          |
| Europe, Afrique, Moyen-Orient          | 1 017        | 1,274        | -20        | +9        | 158                      | 169        | -7         | +18        |
| Amérique du Nord                       | 1 116        | 1,044        | +7         | +8        | 428                      | 308        | +39        | +40        |
| Amérique latine                        | 400          | 522          | -23        | -6        | 173                      | 148        | +18        | +45        |
| Asie-Pacifique                         | 305          | 315          | -3         | +2        | 97                       | 91         | +7         | +13        |
| <b>Total</b>                           | <b>2 838</b> | <b>3,155</b> | <b>-10</b> | <b>+5</b> | <b>856</b>               | <b>716</b> | <b>+20</b> | <b>+32</b> |

Une version complète du communiqué aux médias relatif aux résultats de l'exercice 2015 est disponible [ici](#). Une présentation illustrant les résultats seront disponibles dès 07h30 (CET).

## Publications et réunions

Publication du Rapport annuel 2015  
 Résultats du premier trimestre 2016  
 Assemblée générale annuelle  
 Résultats du premier semestre 2016  
 Résultats du troisième trimestre 2016

16 mars 2016  
 20 avril 2016  
 26 avril 2016  
 22 juillet 2016  
 25 octobre 2016

<sup>1</sup> Hors Lawn & Garden

Société leader dans le domaine agricole, Syngenta s'est donné pour vocation d'aider à améliorer la sécurité alimentaire dans le monde en donnant à des millions d'agriculteurs les moyens de mieux valoriser les ressources disponibles. Au travers de travaux scientifiques de premier ordre et de solutions novatrices pour les productions agricoles, nos 28 000 collaborateurs œuvrent dans plus de 90 pays pour transformer les modes de culture. Nos ambitions sont claires : préserver les terres de la dégradation, améliorer la biodiversité et revitaliser les communautés rurales. Pour en savoir plus, consultez [www.syngenta.com](http://www.syngenta.com) et [www.goodgrowthplan.com](http://www.goodgrowthplan.com). Suivez-nous sur Twitter® à l'adresse [www.twitter.com/Syngenta](https://www.twitter.com/Syngenta)

***Avertissement concernant les déclarations prospectives***

Ce document contient des déclarations prospectives reconnaissables par l'emploi de verbes au futur et au conditionnel, ou de termes et expressions impliquant une projection dans le futur. De telles déclarations impliquent des risques et incertitudes susceptibles de déboucher sur des résultats sensiblement différents de ceux annoncés. Pour de plus amples informations sur ces risques et incertitudes ainsi que sur d'autres facteurs de risque, nous vous invitons à consulter le dossier soumis par Syngenta à la Commission des titres et des changes des États-Unis (Securities and Exchange Commission) et accessible au public. Syngenta n'a aucune obligation de mettre à jour ses déclarations prospectives de manière à refléter les résultats réels, les changements de prévisions ou d'autres facteurs. Ce document ne constitue pas une offre de vente ou d'émission, ni une invitation à vendre ou à émettre, ni un élément d'une telle offre ou invitation, ni non plus une sollicitation d'offres d'acquisition ou de souscriptions d'actions ordinaires de Syngenta SA ou Syngenta ADS, pas plus qu'il ne doit servir de fondement ou être considéré comme probant dans le cadre de quelconques contrats à cet effet.