

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 24 juillet 2013

Résultats du premier semestre 2013

Le dynamisme des ventes se maintient

- **Ventes en hausse de 2%, à \$8,4 milliards**
- **Ventes intégrées sous-jacent en hausse de 7%, royalties générées par un caractère de résistance à la chrysomèle des racines exclues¹:**
 - croissance dans toutes les régions
- **Croissance à deux chiffres sur les marchés émergents**
- **Baisse des royalties, augmentation des coûts de production des semences**
- **EBITDA \$2,2 milliards: en baisse de 3%, en hausse de 9% en termes sous-jacents**
- **Bénéfice par action² \$15,92: en baisse de 7%, en hausse de 9% en termes sous-jacents**

Présentation des chiffres clés

	1 ^{er} semestre 2013 \$m	1 ^{er} semestre 2012 ³ \$m	Réel %	TCC ¹ %
Ventes	8 390	8 265	+ 2	+ 2
Bénéfice d'exploitation	1 792	1 821	- 2	
Bénéfice net⁴	1 409	1 487	- 5	
EBITDA	2 179	2 250	- 3	- 5
Bénéfice par action²	\$15,92	\$17,03	- 7	

Tous les chiffres dits sous-jacents excluent un montant de \$256 millions de recettes tirées de royalties générées par un caractère de résistance à la chrysomèle des racines en 2012

¹ Croissance à taux de change constants (TCC)

² Hors restructurations et moins-values; BPA sur une base entièrement diluée.

³ Chiffres 2012 après modification des conventions comptables sur les avantages sociaux des employés

⁴ Bénéfice net attribuable aux actionnaires de Syngenta AG (équivalent à un bénéfice par action entièrement dilué de \$15,23).

Ce que nous dit Mike Mack, Chief Executive Officer:

«Je suis heureux de constater que nous avons pu augmenter nos ventes intégrées sous-jacentes de 7% au cours du premier semestre, malgré une météo défavorable et des plantations tardives dans l'hémisphère nord. Cette performance est due à la réussite de notre intégration commerciale complète et à notre expansion continue sur les marchés émergents. La rentabilité sous-jacente s'est améliorée malgré la hausse des coûts de production des semences, grâce à des augmentations de prix dans toutes les lignes de produits et un contrôle strict des coûts de fonctionnement. De nouveaux lancements de produits ont démontré toute notre force d'innovation, et la portée de nos offres intégrées continue à s'élargir.

Nos clients prennent de plus en plus conscience de la nécessité de disposer d'une large offre combinant chimie et génétique pour maximiser les rendements et améliorer la qualité et la fiabilité des récoltes. Sur les marchés émergents, nous continuons à rechercher des possibilités de développement visant à étendre l'éventail des technologies proposées aux agriculteurs. L'Afrique représente une opportunité majeure à cet égard, et nous venons d'ailleurs d'annoncer l'acquisition de la société zambienne MRI, producteur de semences de maïs blanc; ce rachat constitue une étape supplémentaire dans la réalisation de notre objectif que nous nous sommes fixé, de générer \$1 milliard de chiffre d'affaires en Afrique d'ici à 2022. Notre performance au cours du premier semestre témoigne de notre capacité à réaliser une croissance durable sur les marchés émergents tout autant que sur les marchés développés et nous renforce dans l'idée que nous sommes tout à fait en mesure d'atteindre un montant de \$25 milliards de ventes intégrées en 2020.»

Résultats financiers 1^{er} semestre 2013

\$8,4 milliards de ventes

Les ventes ont augmenté de 2%, aussi bien sur la base des données publiées que sur une base de taux de change constants. Les ventes intégrées sous-jacentes, après ajustement des revenus générés en 2012 par un caractère de résistance à la chrysome des racines, ont augmenté de 7% (TCC), avec une progression de 4% en volume de ventes et de 3% en prix.

EBITDA de \$2,2 milliards

L'EBITDA sous-jacent a enregistré une hausse de 9%, avec une marge EBITDA de 26% (1^{er} semestre 2012: 24,9%). La croissance du volume et l'augmentation des prix, conjugués à des économies de fonctionnement liées à des gains d'efficacité supplémentaires, ont plus que compenser des coûts de production de semences plus élevés et une augmentation des investissements en R&D.

En se basant sur les données publiées, l'EBITDA est en baisse de 3%, incluant un effet de change favorable de \$44 millions.

Charges financières nettes et impôts

Les charges financières nettes, d'un montant de \$90 millions, sont en légère hausse par rapport à 2012 (\$84 millions). Le taux d'imposition s'est établi à 18%, par rapport à 16% en 2012.

Bénéfice net de \$1,4 milliard

Restructurations et moins-values incluses, le bénéfice net a baissé de 5%. Hors restructurations et moins-values, le bénéfice par action a régressé de 7%, à \$15,92, mais augmenté de 9% sur une base sous-jacente.

Cash-flow et bilan

Le free cash-flow de \$(359) millions a été impacté par une augmentation saisonnière du fonds de roulement en lien avec une forte croissance des ventes. Le ratio des besoins en fonds de roulement moyen exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires a légèrement augmenté, à 37%, par rapport à 36% au premier semestre 2012. Les investissements en actifs corporels et incorporels se sont élevés à \$274 millions (1^{er} semestre 2012: \$239 millions); pour l'ensemble de l'exercice 2013, ces investissements devraient se situer entre \$700 et \$750 millions.

Dividende et rachat d'actions

Un dividende de CHF 9.50 par action (2012: CHF 8.00) a été versé le 30 avril, pour un montant total de \$921 millions.

Avec effet au 25 juillet, l'entreprise va ouvrir une seconde ligne de négoce sur SIX Swiss Exchange, dans le but de pouvoir procéder à des rachats tactiques d'actions durant le reste de l'année.

Résultats opérationnels 1^{er} semestre 2013

	1 ^{er} semestre		Croissance		2 ^e trimestre		Croissance	
	2013	2012	Réel	TCC	2013	2012	Réel	TCC
	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Europe, Afrique et Moyen-Orient	3 165	3 008	+ 5	+ 6	1 229	1 249	- 2	+ 1
Amérique du Nord	2 628	2 781	- 5	- 5	1 287	1 512	- 15	- 14
Amérique latine	1 174	1 043	+ 13	+ 12	606	546	+ 11	+ 10
Asie Pacifique	1 057	997	+ 6	+ 8	532	467	+ 14	+ 16
Total ventes intégrées	8 024	7 829	+ 3	+ 3	3 654	3 774	- 3	- 2
Lawn and Garden ¹	366	436	- 16	- 14	166	187	- 11	- 8
Ventes groupe	8 390	8 265	+ 2	+ 2	3 820	3 961	- 4	- 2

Ventes intégrées

- **Ventes à \$8 milliards, ventes sous-jacentes en hausse de 7%**
 - Volume +4 %, prix +3 %
- **EBITDA à \$2,1 milliards (1^{er} semestre 2012: \$2,2 milliards)**
- **Marge EBITDA 26,2% (1^{er} semestre 2012: 28%)**

Europe, Afrique et Moyen-Orient: l'excellent premier trimestre a été suivi par un printemps froid et humide, qui a réduit le nombre d'applications de produits de protection des cultures, notamment de fongicides en Europe du Nord. La croissance globale du premier semestre a été soutenue par la CEI, la France, la péninsule ibérique et les marchés émergents du sud-est de l'Europe. La performance réalisée dans la CEI résulte de l'intensification croissante de l'agriculture, et de la position de leader de Syngenta sur le marché, avec une contribution majeure des ventes de tournesol. Le tournesol a aussi soutenu la croissance en Europe du sud-est. En France, la rapide expansion d'AXIAL[®] dans les céréales et de CALLISTO[®] dans le maïs s'est poursuivie. Les marchés ibériques ont enregistré une forte reprise, après la sécheresse et les problèmes économiques de l'année dernière.

¹ Y compris l'impact des cessions

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

Amérique du Nord: la baisse des ventes en données publiées est due à la non-récurrence de royalties générées au premier semestre 2012 par le caractère 604 de résistance à la chrysmèle des racines, pour un montant total de \$256 millions. Les ventes sous-jacentes ont augmenté de 4%, malgré le retard pris dans les plantations en raison d'une météo très fraîche. Une très bonne performance a été réalisée pour tout le portefeuille de protection des cultures, la contribution la plus importante étant à mettre au crédit du traitement des semences, grâce au lancement réussi de VIBRANCE® pour les céréales, le colza et le soja. Les ventes de semences ont été fortement impactées par la sécheresse de 2012, qui a réduit la disponibilité de nouveaux hybrides modifiés.

Amérique latine: la forte croissance des ventes en basse saison résulte de la bonne tenue des marchés brésilien et argentin, où les agriculteurs continuent à être optimistes vu le haut niveau des prix des denrées agricoles. La canne à sucre, le traitement des semences et les semences de maïs, pour lesquels de nouvelles combinaisons de caractères ont démontré leur efficacité, ont contribué dans une large mesure à ce succès. La demande de TOUCHDOWN® a été dopée par une pénurie de glyphosate chez la concurrence. Les ventes au Venezuela ont baissé en raison des incertitudes planant sur les conditions de crédit suite aux changements intervenus à la tête de l'Etat.

Asie Pacifique: la croissance s'est accélérée au second trimestre, à la suite d'un rebond après de mauvaises conditions météo en Asie australe et grâce aux progrès enregistrés sur les marchés émergents, plus particulièrement en Indonésie et en Thaïlande. Dans les pays de l'ANASE, les protocoles GroMore™ ont continué de s'étendre sur la culture du riz. En Asie du Sud, une mousson précoce a contribué à une croissance à deux chiffres, avec des performances particulièrement solides dans le maïs et les potagères. La Chine a enregistré une large croissance, avec une importante contribution d'AMISTAR®, suite à un nouveau lancement pour le riz.

Résultats de Lawn & Garden

- **Ventes en baisse de 14%, à \$366 millions**
- **EBITDA de \$77 millions (1^{er} semestre 2012: \$57 millions)**
- **Marge EBITDA 21,2% (1^{er} semestre 2012: 13,2%)**

Hors cessions et acquisitions, les ventes ont augmenté de 4%. Les marchés développés ont enregistré une légère croissance à périmètre constant, malgré des conditions météo défavorables, et les marchés émergents ont réalisé une rapide croissance à partir d'une base modeste. Les cessions intervenues en 2012 avaient pour but de focaliser les activités de l'entreprise sur la génétique de pointe et la chimie à haute valeur ajoutée. Il en a résulté une nette amélioration de la rentabilité, en phase avec l'objectif de 20% de marge EBITDA sur base annuelle en 2015.

Acquisitions: le 3 juillet, Syngenta a annoncé l'acquisition de MRI Seed Zambia Ltd et de MRI Agro Ltd, sociétés zambiennes de pointe actives dans le développement, la production et la distribution de semences de maïs blanc. 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 va aussi faciliter l'introduction d'offres intégrées combinant protection des cultures et des semences.

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, tout 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, 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 mode d'action différent dans la lutte contre des maladies affectant toute une série de cultures. Pour sa part, DuPont aura accès au Solatenol™ de Syngenta pour certains mélanges commercialisés au Brésil, ce qui permettra de maximiser la couverture du marché pour ce produit lors de son lancement.

Perspectives dans les cultures: lors d'un événement «Actualités des cultures» focalisé sur les Grandes Cultures Diverses organisé à Krasnodar, en Russie, du 9 au 11 juillet, Syngenta a réaffirmé son objectif de franchir la barre des \$2,2 milliards de ventes pour ces cultures d'ici à 2020. Les principaux moteurs de cette croissance seront l'intensification du tournesol, en particulier dans les pays de la CEI, les solutions intégrées globales au Canada et les nouveaux traitements des semences lancés pour plusieurs cultures.

Perspectives

Ce que nous dit Mike Mack, Chief Executive Officer:

«Pour le deuxième semestre, nous tablons sur une accélération de la croissance sous-jacente des ventes compte tenu des perspectives positives offertes par l'Amérique latine et l'Asie-Pacifique. En Amérique latine, nous pensons que les prix élevés des matières premières vont encourager les agriculteurs à procéder à de nouveaux investissements dans le soja, une culture où nous continuons à être un leader du marché, grâce entre autres à l'intégration croissante de nos offres. Nous misons aussi sur des opportunités sans cesse meilleures dans la canne à sucre et sur le potentiel toujours aussi élevé de notre portefeuille de caractères pour le maïs. En Asie Pacifique, nous avons pour objectif de renforcer encore notre leadership sur les marchés émergents, qui devraient continuer à enregistrer une forte croissance.

Pour l'ensemble de l'exercice, nous sommes toujours en bonne voie de réaliser une croissance des ventes en phase avec notre objectif à long terme. Nous pensons également pouvoir accroître notre bénéfice sous-jacent et générer un free cash-flow substantiel. A plus long terme, nous maintenons notre objectif d'une marge EBITDA comprise entre 22% et 24% en 2015. Nous nous concentrerons sur une croissance constante des ventes et sur de nouveaux gains de rentabilité, soutenus par des efforts de réduction des coûts et par le levier qu'offrent nos offres intégrées.»

Protection des cultures

Protection des cultures par ligne de produits	1 ^{er} semestre		Croissance		2 ^e trimestre		Croissance	
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Herbicides sélectifs	1 985	1 922	+ 3	+ 4	974	1 010	- 4	- 2
Herbicides non sélectifs	746	597	+ 25	+ 26	444	363	+ 23	+ 23
Fongicides	1 783	1 732	+ 3	+ 4	857	831	+ 3	+ 4
Insecticides	872	872	-	+ 1	392	410	- 4	- 3
Protection des semences	581	484	+ 20	+ 20	202	170	+ 18	+ 19
Autres produits de protection des cultures	50	67	- 26	- 25	23	29	- 20	- 21
Total	6 017	5 674	+ 6	+ 7	2 892	2 813	+ 3	+ 4

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

Le solide premier trimestre a été suivi par une légère baisse des ventes au deuxième trimestre en raison de conditions météo défavorables dans l'hémisphère nord et de la réduction des applications qui en a résulté. La croissance au premier semestre a été soutenue par AXIAL[®] dans les céréales en France et au Canada, les solutions de gestion des résistances proposées aux Etats-Unis et l'expansion de CALLISTO[®] en Europe. Les herbicides pour le maïs ont également montré une belle performance en Asie-Pacifique dans le cadre des «solutions pour les 45 premiers jours» qui permettent aux petits producteurs d'améliorer leurs potentiels de rendements.

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

La croissance a été principalement soutenue par TOUCHDOWN[®], en Amérique latine plus particulièrement. L'importante demande et la pénurie de produits sévissant chez la concurrence ont entraîné des hausses significatives des volumes et des prix. Les ventes de GRAMOXONE[®] ont également augmenté, avec une demande en hausse dans toute une série de pays de l'ANASE et en Chine.

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

La croissance a été soutenue tout au long du premier semestre malgré la baisse du nombre d'applications en Europe en raison des conditions météo très fraîches enregistrées au deuxième trimestre. En Amérique du Nord, les ventes ont augmenté rapidement au deuxième trimestre, les stocks résultant de la sécheresse de 2012 ayant été absorbés en début d'année. Le nouveau produit SEGURIS[®] pour les céréales a été lancé avec succès en Allemagne; il est également en croissance en Amérique latine et a réalisé de premières ventes en Asie du Nord-Est. La croissance d'AMISTAR[®] est à mettre au crédit du Brésil et des marchés émergents d'Asie Pacifique, où l'adoption des fongicides croît rapidement; en Chine, les ventes ont augmenté de près de 50% suite à un nouveau lancement pour le riz.

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

Les ventes ont été dopées par la croissance enregistrée au Brésil; en revanche, elles sont en légère baisse en Europe et en Asie Pacifique. A l'échelle mondiale, la plus grande contribution vient du nouveau produit DURIVO[®], vendu dans toute une série de formulations pour de multiples cultures; ce produit a réalisé une belle progression dans toutes les régions,

avec des ventes en hausse de près de 40% globalement. ACTARA® a signé une importante croissance au Brésil.

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

La plus importante contribution à la croissance est à mettre à l'actif du nouveau produit VIBRANCE®, qui a généré un chiffre d'affaires de plus de \$80 millions après son premier lancement en Amérique du Nord. Le produit est vendu dans différentes formulations pour les céréales, le colza et le soja. CRUISER® a également réalisé une croissance à deux chiffres, soutenue par l'expansion réalisée au Brésil et dans toute la zone Asie Pacifique, plus particulièrement en Chine, où les ventes ont doublé.

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Protection des cultures par région								
Europe, Afrique et Moyen-Orient	2 204	2 132	+ 3	+ 4	937	966	- 3	- 1
Amérique du Nord	1 884	1 739	+ 8	+ 9	994	955	+ 4	+ 5
Amérique latine	1 029	926	+ 11	+ 11	529	497	+ 7	+ 6
Asie Pacifique	900	877	+ 3	+ 5	432	395	+ 10	+ 12
Total	6 017	5 674	+ 6	+ 7	2 892	2 813	+ 3	+ 4

Semences

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Semences par ligne de produits								
Maïs et soja	1 018	1 268	- 20	- 20	318	561	- 43	- 43
Grandes cultures diverses	646	549	+ 18	+ 19	231	193	+ 20	+ 23
Potagères	390	378	+ 3	+ 3	223	216	+ 3	+ 4
Total	2 054	2 195	- 6	- 6	772	970	- 20	- 19

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

La baisse des ventes en données publiées est due à la non-récurrence des royalties générées au premier semestre 2012 par le caractère 604 de résistance à la chrysome des racines, pour un montant total de \$256 millions. Les ventes sous-jacentes ont légèrement augmenté. Aux Etats-Unis, la sécheresse a limité la disponibilité de certains hybrides; les superficies de culture des nouvelles semences modifiées, et notamment les solutions « refuge dans le sac », ENOGEN® pour la production d'éthanol à partir de maïs et AGRISURE®ARTESIAN™ pour l'optimisation de l'eau ont toutefois été augmentées. Les fortes ventes enregistrées en début de saison en Amérique latine reflètent aussi l'expansion de nouvelles offres de caractères. En Asie Pacifique, les ventes sont soutenues par l'intensification et l'adoption de solutions intégrées.

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

La croissance des ventes s'est accélérée au deuxième trimestre, avec une excellente performance du tournesol dans les pays de la CEI et dans le sud-est de l'Europe. La croissance sur ces marchés résulte de conditions de culture favorables au printemps, d'une intensification continue et de l'excellent accueil réservé par le marché aux hybrides de pointe de Syngenta. Le tournesol a également signé une belle performance en Argentine. En Asie Pacifique, où les Grandes cultures diverses incluent le riz, les ventes ont plus que doublé suite à l'acquisition de Devgen et à l'expansion des programmes TEGRA[®]. Les ventes de betteraves à sucre ont baissé dans la CEI en raison d'une diminution des surfaces cultivées mais ont connu une hausse significative en Chine.

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

Les résultats des potagères confirment le retour de la croissance. La récession économique ayant toujours un certain impact sur la consommation de produits frais haut de gamme dans les pays développés, la croissance est plutôt liée à la bonne tenue des marchés émergents, en Amérique latine plus particulièrement. Les ventes ont également affiché une nette croissance en Asie du Sud, en raison d'une mousson précoce et des bons résultats obtenus par des hybrides de pointe pour l'okra, la tomate et le chou-fleur.

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %	2013 \$m	2012 \$m	Réel %	TCC %
Semences par région								
Europe, Afrique et Moyen-Orient	980	889	+ 10	+ 11	294	284	+ 3	+ 6
Amérique du Nord	754	1 053	- 28	- 28	294	557	- 47	- 47
Amérique latine	160	132	+ 21	+ 20	82	56	+ 46	+ 45
Asie Pacifique	160	121	+ 31	+ 33	102	73	+ 39	+ 41
Total	2 054	2 195	- 6	- 6	772	970	- 20	- 19

Une version complète du communiqué aux médias relatif aux résultats du 1er semestre 2013 est disponible [ici](#) et une présentation illustrant les résultats sera disponible dès 07:30 (HEC).

Changement d'organe de révision

Le 23 juillet 2013, le Conseil d'Administration a convenu de proposer KPMG comme nouvel organe d'audit de Syngenta lors de la prochaine Assemblée Générale qui aura lieu le 29 avril 2014. KPMG succédera à EY (auparavant Ernst & Young), qui occupait cette fonction depuis 2002.

Annonces et réunions

Chiffre d'affaires préliminaire du troisième trimestre 2013
 Actualités des cultures
 Résultats de l'exercice 2013
 Chiffre d'affaires préliminaire du premier trimestre 2014

17 octobre 2013
 4-6 décembre 2013
 5 février 2014
 16 avril 2014

Syngenta figure parmi les leaders mondiaux de l'économie et emploie plus de 27 000 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.