

Syngenta International SA

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

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 mercredi 6 février 2013

Résultats de l'exercice 2012

Maintien de la dynamique des ventes et bénéfices records

- **Ventes en hausse de 7 %, à \$14,2 milliards; augmentation de 10 % à taux de change constants (TCC)¹**
 - Excellent quatrième trimestre en Amérique latine et du Nord
 - Croissance à deux chiffres pour la division Seeds dans toutes les régions (TCC)
- **Progression de 17 % de l'EBITDA à TCC**
- **Bénéfice net en hausse de 17 %, à \$1,9 milliards**
- **Bénéfice par action² en hausse de 15 % à \$22,30**
- **Free cash flow disponible avant un montant record pour les acquisitions: \$0,9 milliards**
- **Dividende proposé en hausse de 19 %, à CHF 9,50**

	Données financières			
	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC ¹ %
Ventes	14 202	13 268	+ 7	+ 10
Bénéfice d'exploitation	2 292	2 051	+ 12	
Bénéfice net³	1 872	1 599	+ 17	
EBITDA	3 150	2,905	+ 8	+17
Bénéfice par action²	\$22,30	\$19.36	+ 15	

¹ Croissance à taux de change constants (TCC)

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

³ Bénéfice net attribuable aux actionnaires de Syngenta AG (équivalent au bénéfice par action dilué de \$20,32).

Mike Mack, Chief Executive Officer, a déclaré:

«En 2012, les prix des récoltes ont fortement augmenté en raison de mauvaises conditions climatiques dans plusieurs régions, ce qui a entraîné d'importantes pénuries, lesquelles ont mis une fois encore en lumière la fragilité de l'approvisionnement mondial. Dans les régions touchées, les agriculteurs ont dû s'adapter rapidement et prendre des décisions de plantation et d'investissement, tout en faisant face aux défis courants tels que la résistance des mauvaises herbes et des insectes. La forte croissance des ventes de Syngenta est le fruit de la flexibilité dont nous faisons preuve dans les solutions que nous proposons, toutes cultures confondues, et de plus en plus de notre capacité à relever toutes sortes de défis agronomiques avec nos offres intégrées. Ces offres démontrent leur pertinence tant dans les pays développés que dans les régions émergentes et contribuent aux taux de croissance de 8 % et 11 % respectivement.

Depuis l'annonce de notre nouvelle stratégie il y a deux ans, nous développons continuellement notre portefeuille par culture. Les résultats déjà engrangés sur le terrain et le potentiel de nos nouvelles offres intégrées nous ont permis de relever nos objectifs de vente pour nos huit cultures stratégiques à \$25 milliards d'ici à 2020. Par ailleurs, l'an dernier, nous avons réalisé une série d'acquisitions pour nous assurer de nouvelles technologies. Et nous y sommes parvenus tout en maintenant un bilan solide, comme le montre notre proposition d'une nouvelle hausse substantielle du dividende.»

Principaux résultats financiers de l'exercice 2012

\$14,2 milliards de ventes

A taux de change constants, les ventes ont augmenté de 10 %. Les volumes de vente ont enregistré une hausse de 7 %, et les prix, de 3 %. Le chiffre d'affaires a augmenté de 7 % en raison de l'appréciation du dollar par rapport à la plupart des autres devises.

EBITDA de \$3,2 milliards

A taux de change constants, l'EBITDA a enregistré une hausse de 17 % et la marge EBITDA (TCC) s'est établie à 23,2 % (en 2011: 21,9 %). L'amélioration de la rentabilité résulte du levier opérationnel fourni par la croissance des volumes, la hausse des prix et la reconnaissance de \$200 millions supplémentaires de royalties sur les traits de DuPont Pioneer, ainsi que par les réductions de coûts de \$198 millions engendrées par le modèle d'entreprise intégré. Ces éléments compensent largement l'impact de la hausse des coûts des matières premières et une charge nette de \$80 millions pour le règlement d'un litige concernant l'herbicide atrazine aux Etats-Unis.

La marge a été de 22,2 %. L'effet de change négatif s'est élevé à \$235 millions, soit 100 points de base.

Charges financières nettes et imposition

Les charges financières nettes, d'un montant de \$147 millions, accusent une légère baisse par rapport à 2011 (\$165 millions). Le taux d'imposition avant restructurations et moins-values s'est élevé à 15 %.

Bénéfice net de \$1,9 milliards

Restructurations et moins-values incluses, le bénéfice net a augmenté de 17 %. Le bénéfice par action, hors restructurations et moins-values, affiche quant à lui une hausse de 15 %, à \$22,30.

Flux de trésorerie disponible et bilan

Free cash flow disponible avant acquisitions s'est établi à \$924 millions. Le ratio des besoins en fonds de roulement moyen exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires a encore baissé, passant de 37 % en 2011 à 35 % au terme de l'exercice 2012. Les investissements, y compris en actifs incorporels, se sont élevés à \$679 millions (\$575 millions en 2011), en raison de l'augmentation des investissements

réalisés pour répondre à la hausse de la demande, en particulier sur les marchés émergents. Les dépenses d'acquisition ont atteint \$654 millions, avec des opportunités d'acquérir de nouvelles technologies et d'accroître la capacité de production de semences. A 15 %, 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 20 % (15 % en 2011).

Dividende et rachat d'actions

Le retour sur investissement pour les actionnaires pour l'exercice 2012 s'élève à \$795 millions. Le dividende a augmenté de 14 % (13 % en dollars), les dividendes versés se chiffrant à un montant total de \$791 millions. Les rachats d'actions se sont élevés à \$4 millions: l'accent est mis prioritairement sur le dividende et en 2012, les dépenses d'acquisition ont été considérables.

Vu l'important free cash flow disponible qui continue à être généré, le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale annuelle du 23 avril 2013 d'augmenter le dividende par action pour le faire passer de CHF 8,00 en 2011 à CHF 9,50 en 2012. Cela représente une hausse de 19 % en francs suisses et d'environ 21 % en dollars aux taux de change de fin janvier. Comme les années précédentes, l'entreprise garde la flexibilité nécessaire pour procéder à des rachats d'actions d'ordre tactique.

Points clés de l'exercice 2012

	Exercice		Croissance		4 ^e trimestre		Croissance	
	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %
Europe, Afrique et Moyen-Orient	3 974	3 982	-	+ 6	387	414	- 7	- 3
Amérique du Nord	3 931	3 273	+ 20	+ 21	690	538	+ 28	+ 28
Amérique latine	3 713	3 305	+ 12	+ 13	1 556	1 324	+ 18	+ 17
Asie-Pacifique	1 827	1 887	- 3	-	432	443	- 3	- 1
Total des ventes régionales	13 445	12 447	+ 8	+ 11	3 065	2 719	+ 13	+ 13
Lawn & Garden ⁽¹⁾	757	821	- 8	- 6	174	184	- 6	- 5
Ventes du groupe	14 202	13 268	+ 7	+ 10	3 239	2 903	+ 12	+ 12

Ventes régionales

- **Ventes en hausse de 11 %, à \$13,4 milliards⁽²⁾**
- **Volume +8 %, prix +3 %**
- **EBITDA de \$3,0 milliards (2011 \$2,8 milliards)**
- **Marge EBITDA⁽²⁾ 23,8 % (22,5 % en 2011)**

(1) inclus l'impact des désinvestissements

(2) A taux de change constants.

Europe, Afrique et Moyen-Orient: La croissance repose sur une large base, les contributions les plus remarquables étant à mettre au crédit de la CEI et du sud-est de l'Europe, où l'intégration commerciale permet de réaliser clairement des économies d'échelle et d'attirer davantage l'attention des clients sur notre portefeuille. En outre, les ventes de semences ont été soutenues grâce au remplacement par du maïs et du tournesol des cultures de céréales hivernales perdues. La France a également enregistré une belle performance pour l'ensemble de l'exercice, grâce en particulier à la croissance réalisée dans les fongicides. Les ventes en Europe méridionale ont baissé en raison de la sécheresse et de la conjoncture économique défavorable.

L'Amérique du Nord a signé une très belle année, toutes activités confondues. L'expansion de notre technologie maïs s'est traduite par un accroissement sous-jacent des ventes de semences, soutenu par les profits tirés des licences. Un hiver chaud et une saison de plantation précoce ont favorisé l'utilisation d'herbicides et d'insecticides, le succès continu de nos programmes de gestion de la résistance des mauvaises herbes et des insectes ayant fourni une dynamique supplémentaire. Ces facteurs ont plus que compensé la réduction des applications de fongicides au troisième trimestre suite à la sécheresse estivale. La faiblesse des stocks et la forte demande en prévision de la saison 2013 ont entraîné une accélération de la croissance au quatrième trimestre.

L'Amérique latine a signé un beau redressement, après les conditions de sécheresse qui ont pesé sur les ventes au premier trimestre. Le niveau élevé des prix du soja a encouragé les agriculteurs à accroître les surfaces et les investissements consacrés à cette culture. Le développement du maïs de seconde saison favorise l'adoption de nouvelles technologies dans la protection des cultures et les semences. Le succès suite à l'intégration précoce de nos équipes commerciales au Brésil a renforcé la croissance de notre portefeuille de semences avec une augmentation de nos parts de marché dans le secteur du maïs comme dans celui du soja. La nécessité d'améliorer la productivité dans la culture de la canne à sucre s'est traduite par une forte croissance des ventes d'herbicides et par l'identification de nouvelles opportunités dans les semis et les jeunes plantes.

Asie Pacifique: Les ventes ont augmenté de 5 %, hors impact de la rationalisation de la gamme et hors enregistrements. La Chine et l'Asie du Sud-Est ont toutes deux réalisé une croissance à deux chiffres, avec une belle progression dans le domaine du maïs, à laquelle vient s'ajouter le lancement des insecticides DURIVO®. La croissance en Asie du Sud a été plus modérée suite à une mousson très erratique et à des retraits de produits qui ont également impacté les ventes au Japon. Les ventes en Asie australe ont diminué en raison d'inondations précoces, suivies par des conditions climatiques exceptionnellement chaudes et sèches au cours du second semestre 2012.

Performance de Lawn & Garden

- **Ventes en baisse de 6 %, à \$757 millions⁽¹⁾**
- **EBITDA de \$103 millions (\$103 millions en 2011)**
- **Marge EBITDA⁽¹⁾ 13,9 % (12,5 % en 2011)**

Les ventes ont évolué en grande partie en demi-teinte hors impact des acquisitions et des désinvestissements. Alors que les faibles dépenses des consommateurs et la prudence des détaillants ont continué à affecter de nombreux marchés, nous avons réalisé d'importants progrès en simplifiant les activités et en nous concentrant sur des substances chimiques et génétiques à haute valeur ajoutée.

(1) A taux de change constants.

Cela nous a amenés à abandonner certaines activités à faible marge, y compris les substrats de culture Fafard, une activité cédée au mois de juin à Sun Gro Horticulture Canada Ltd., avec qui nous collaborons encore dans le but d'inclure les substrats de culture dans nos offres intégrées. En novembre, nous avons annoncé le rachat des activités de vente et de distribution de fleurs de Syngenta Horticultural Services par Griffin Greenhouse Supplies, Inc. L'acquisition du pôle insecticides de DuPont Professional Products aura pour effet d'enrichir notre portefeuille de produits de contrôle chimique des marques bien établies Advion® et Acelepryn®.

Augmentation de capacité

En Argentine, Syngenta a annoncé un investissement de \$50 millions pour construire une nouvelle usine de traitement pour les semences de maïs et de tournesol. Au Brésil, l'entreprise prévoit de quadrupler la capacité de son usine de traitement de maïs Formosa. Syngenta a également signé une lettre d'intention portant sur un investissement d'un maximum de \$85 millions dans la construction d'une unité de production de semences hybrides et de produits de protection des cultures à Krasnodarskiy Krai, en Russie.

Acquisitions

La division DuPont Professional Products (voir sous Lawn & Garden) a été rachetée pour \$125 millions et a été consolidée avec effet au mois d'octobre 2012.

En septembre, Syngenta a accepté de payer \$86 millions – avec des versements différés d'un montant maximum de \$27 millions – pour Pasteuria Bioscience Inc. La bactérie Pasteuria spp, présente dans le sol à l'état naturel, sera utilisée pour développer des nématicides bon marché utilisant un nouveau mode d'action.

En novembre, Syngenta a lancé une offre d'achat d'un montant de €403 millions sur l'entreprise belge Devgen, leader mondial dans le domaine du riz hybride et de la technologie d'ARN interférence (ARNi). Au 18 janvier 2013, Syngenta a racheté 98,32% du nombre total d'actions de Devgen; les actions restantes seront acquises par cession forcée. Cette acquisition, qui a été consolidée à partir du mois de décembre 2012, renforcera le leadership de Syngenta sur le marché mondial du riz et permettra de combiner des traitements à base d'ARNi avec notre large portefeuille de protection des cultures.

Par ailleurs, en novembre, Syngenta a annoncé l'acquisition de Sunfield Seeds, un fournisseur américain de services de protection et de traitement des semences de tournesol. Ce rachat renforcera notre capacité d'approvisionnement dans le secteur du tournesol et contribuera à notre croissance future.

Nouveaux partenariats: Syngenta et Novozymes ont signé deux accords mondiaux en 2012. D'une part, les deux entreprises commercialiseront ensemble la technologie JumpStart® de Novozymes, un produit biologique appliqué aux semences pour accroître l'absorption de phosphate dans le sol. De l'autre, elles ont également signé un accord marketing et de distribution pour Taegro®, un fongicide biologique fermenté qui offre aux agriculteurs une large protection contre les maladies avec de faibles taux d'application.

Dans le cadre d'un accord en matière d'amélioration variétale dans le domaine de l'orge conclue avec Intergrain, Syngenta a obtenu les droits de commercialisation exclusifs pour de toutes nouvelles variétés d'orge et les droits de commercialisation exclusifs de variétés existantes d'Intergrain hors Australie.

Pipeline des cultures: En septembre, Syngenta a relevé son objectif de vente pour ses huit cultures clés à \$25 milliards d'ici à 2020. L'objectif précédent tablait sur plus de \$22 milliards après 2015. Cette réévaluation fait suite à des mises à jour stratégiques pour quatre cultures: céréales, maïs, riz et cultures potagères. L'objectif de vente inclut la croissance du portefeuille existant et le lancement de nouveaux produits, avec un accent accru sur des offres intégrées.

Mesures de performance: La performance de notre portefeuille et le développement de nos offres intégrées nous ont permis de conquérir de nouvelles parts de marché en 2012. Cela renforce notre conviction que nous sommes capables d'atteindre notre objectif, qui est de conquérir chaque année une part de marché moyenne de 0,5 %, toutes activités confondues, au cours des cinq prochaines années. En 2012, la marge EBITDA consolidée de 22,2 % s'est située dans la fourchette visée (entre 22 et 24 %) pour 2015. Une performance qu'il faut replacer dans le contexte de difficultés en matière monétaire et sur le front des matières premières mais aussi d'investissements continus dans la croissance. A 15 %, le taux de rentabilité interne des investissements (CFROI) a largement dépassé l'objectif, fixé à 12 %. Ces résultats se reflètent dans la hausse proposée du dividende, en ligne avec notre stratégie de retour de cash aux actionnaires.

Perspectives

Mike Mack, Chief Executive Officer, a déclaré:

«Notre confiance dans la saison à venir est renforcée par les excellents résultats du quatrième trimestre, plus particulièrement en Amérique latine et du Nord, et par la solidité des prix des produits agricoles. En 2013, nous pensons pouvoir continuer à bénéficier de la dynamique induite par nos offres innovatrices et une organisation commerciale qui est à présent entièrement intégrée sur tous les territoires. Nous croyons aussi pouvoir générer un free cash flow disponible considérable, tout en continuant à investir dans la concrétisation de nos pipelines et dans l'expansion continue de notre empreinte commerciale, en particulier sur les marchés émergents.»

Protection des cultures

	Exercice		Croissance		4 ^e trimestre		Croissance	
	2012	2011	Réel	TCC	2012	2011	Réel	TCC
Protection des cultures par ligne de produits	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Herbicides sélectifs	2 939	2 617	+12	+ 15	589	417	+ 41	+ 42
Herbicides non sélectifs	1 246	1 117	+ 12	+ 14	298	231	+ 29	+ 29
Fongicides	3 044	2 998	+ 2	+ 4	758	704	+ 8	+ 8
Insecticides	1 841	1 790	+ 3	+ 6	513	496	+ 4	+ 4
Protection des semences	1 107	1 018	+ 9	+ 12	320	332	- 3	- 3
Autres produits de protection les cultures	141	137	+ 2	+ 5	36	39	- 10	- 10
Total	10 318	9 677	+ 7	+ 9	2 514	2 219	+ 13	+ 14

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

AXIAL[®] a réalisé une croissance à deux chiffres sur les céréales et ce, dans toutes les régions. La principale contribution est venue du Canada, où l'augmentation des surfaces a coïncidé avec le faible niveau des stocks en début d'année. Dans la culture du maïs, la famille CALLISTO[®] et DUAL[®]/BICEP[®] ont enregistré une forte croissance aux Etats-Unis, grâce au succès remporté dans la gestion des mauvaises herbes résistantes et au niveau élevé des prix du maïs. L'adoption des deux produits dans la culture de la canne à sucre au Brésil, où ils font partie de protocoles agronomiques intégrés, s'accélère rapidement.

Herbicides non sélectifs: marques principales GRAMOXONE®, TOUCHDOWN®

GRAMOXONE® a affiché une belle croissance en Amérique latine et aux Etats-Unis, où il a été utilisé comme alternative au glyphosate dans les régions à mauvaises herbes résistantes. Les ventes ont baissé sur les marchés développés d'Asie Pacifique, en partie en raison du non-renouvellement de l'enregistrement en Corée du Sud. Les ventes de TOUCHDOWN® ont fortement augmenté, plus particulièrement en Amérique latine et du Nord; cette hausse est due à la demande élevée pour le maïs et le soja et à une pénurie de produits génériques.

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

Les ventes de fongicides ont progressé malgré la sécheresse en Amérique latine au premier trimestre et aux Etats-Unis tout au long de l'été. AMISTAR®, le principal produit, poursuit son expansion: la croissance en volume a été soutenue par notre offre englobant de multiples mélanges et formulations en fonction de la culture et de la zone géographique; le niveau des prix s'est quant à lui bien maintenu. Les ventes de REVUS® pour les légumes, les vignes et les pommes de terre ont enregistré une hausse de 25 % en Europe, son principal marché. En novembre, l'Union européenne a totalement approuvé l'isopyrazam, qui représentera un grand pas en avant dans la lutte contre de nombreuses maladies fongiques occasionnant d'importants dégâts.

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

Hors impact de la rationalisation de la gamme, les ventes ont progressé de 10 %, avec le continent américain en tête. Aux Etats-Unis, un hiver doux et le temps sec dans la Corn Belt a entraîné une forte pression précoce des insectes. En outre, les agriculteurs ont pris de plus en plus conscience de la résistance de la chrysome des racines et des avantages offerts par les insecticides pour sol, avec à la clé des ventes plus que doublées de FORCE® en Amérique du Nord. La croissance en Amérique latine a été soutenue par l'adoption de nouvelles technologies, les contributions les plus importantes étant à mettre à l'actif d'ACTARA® et de DURIVO®.

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

La croissance mondiale a été boostée par CRUISER® et CELEST/MAXIM®. L'adoption continue de nouvelles technologies a grandement dopé les performances sur les marchés émergents, où les ventes ont augmenté de 20 %. En Amérique latine, le nématicide AVICTA® a également enregistré une forte croissance. VIBRANCE™, un nouveau composé améliorant la santé des racines et permettant de lutter contre de nombreuses maladies, a été lancé avec succès en Amérique du Nord.

	Exercice				4 ^e trimestre			
	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %
Protection des cultures par région								
Europe, Afrique, Moyen-Orient	2 910	2 958	- 2	+ 5	325	354	- 8	- 5
Amérique du Nord	2 577	2 158	+ 19	+ 20	422	286	+ 47	+ 47
Amérique latine	3 261	2 907	+ 12	+ 13	1 411	1 208	+ 17	+ 17
Asie-Pacifique	1 570	1 654	- 5	- 2	356	371	- 4	- 3
Total	10 318	9 677	+ 7	+ 9	2 514	2 219	+ 13	+ 14

Semences

Semences par ligne de produits	Exercice		Croissance		4 ^e trimestre		Croissance	
	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %
Maïs et soja	1 836	1 471	+ 25	+ 26	386	334	+ 15	+ 15
Grandes cultures diverses	719	676	+ 6	+ 11	66	77	- 14	- 12
Potagères	682	703	- 3	+ 1	148	131	+ 14	+ 15
Total	3 237	2 850	+ 14	+ 16	600	542	+ 11	+ 11

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

Les ventes ont fortement augmenté dans toutes les régions, soutenues par le maïs à l'échelle mondiale et par le soja en Amérique latine. Les ventes en Amérique du Nord ont progressé en raison de la hausse des royalties générées par les traits du maïs, à hauteur d'environ \$200 millions, perçues au cours du premier semestre; hors ce montant, les ventes mondiales de maïs ont augmenté de 15 %, les clients répondant de manière positive à notre large offre technologique. En Amérique latine, la croissance dans le maïs a été soutenue par l'expansion de la seconde saison au Brésil, où les ventes ont augmenté de plus de 30 % grâce au lancement de nouvelles combinaisons de traits. L'augmentation des surfaces consacrées au soja pour la saison 2012/2013 s'est accompagnée d'une forte demande de nos variétés de pointe telles que V-Max. L'offre intégrée PLENUS[®] réalise une belle croissance en Argentine, où elle représente aujourd'hui environ trois quarts du portefeuille.

Autres Grandes Cultures: marques principales NK[®] oilseeds, HILLESÖG[®] (betterave à sucre)

La croissance est liée en grande partie à l'évolution du tournesol en Europe centrale et orientale, où nous profitons de l'expansion de nos hybrides conventionnels et de nos hybrides riches en acide oléique. En Amérique du Nord, la croissance enregistrée dans le tournesol et les céréales a plus que compensé le retrait du marché du sorgho. L'orge hybride commence à apporter une contribution significative dans les grands pays d'Europe occidentale et il faut ajouter à cela la croissance enregistrée dans l'activité blé existante.

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

Une relance a été observée au quatrième trimestre; elle a compensé l'impact antérieur d'un environnement économique difficile. En Amérique du Nord, le marché de la transformation agroalimentaire s'est rétabli après une période d'offre excédentaire et les ventes de produits frais bénéficient à présent d'une importante demande de mini-pastèques. Au Mexique et dans la péninsule Ibérique, les variétés de tomates et de poivrons de Zeraim soutiennent les ventes.

Semences par région	Exercice		Croissance		4 ^e trimestre		Croissance	
	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %	2012 \$m	2011 \$m	Réel %	TCC %
Europe, Afrique, Moyen-Orient	1 101	1 063	+ 4	+ 10	83	86	- 3	- 1
Amérique du Nord	1 398	1 142	+ 22	+ 22	292	266	+ 10	+ 9
Amérique latine	479	409	+ 17	+ 18	148	118	+ 26	+ 26
Asie-Pacifique	259	236	+ 10	+ 16	77	72	+ 6	+ 9
Total	3 237	2 850	+ 14	+ 16	600	542	+ 11	+ 11

Publications et réunions

Publication du rapport annuel 2012	13 mars 2013
Chiffre d'affaires préliminaire du premier trimestre	18 avril 2013
Assemblée générale annuelle	23 avril 2013
Actualités des cultures	9-11 juillet 2013
Résultats du premier semestre	24 juillet 2013
Chiffre d'affaires préliminaire du troisième trimestre	17 octobre 2013
Actualités des cultures	4-6 décembre 2013

Syngenta figure parmi les leaders mondiaux pour ses activités. Le groupe emploie plus de 27.000 personnes dans plus de 90 pays qui n'ont qu'un 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 les rendements et la rentabilité 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 susceptibles de rendre les résultats matériellement différents de ce qui y est annoncé. 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 la société à la Commission des titres et des changes (Securities and Exchange Commission) et accessible au public. Syngenta n'a aucune obligation de remise à jour des déclarations à caractère prévisionnel pour qu'elles reflètent des résultats réels, des hypothèses modifiées ou 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.