

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 de presse

Bâle, Suisse, le 23 juillet 2015

Résultats du premier semestre 2015

Solide performance commerciale et nette augmentation de la rentabilité

- Le chiffre d'affaires progresse de 3% à \$7,6 milliards, à taux de change constants
- Augmentation de 7% du chiffre d'affaires au deuxième trimestre¹, en progrès dans toutes les régions
- L'EBITDA s'inscrit en hausse de 21% à \$2,0 milliards, à taux de change constants
 - Baisse de 5% de l'EBITDA en données publiées, due à la fluctuation des taux de change
 - Marge EBITDA en hausse de 140 points de base à 26,2%: 29,2% à TCC¹
 - Economies de \$104 million: déploiement du programme « Accelerating Operational Leverage »
- Bénéfice par action² de \$14,70
- Potentiel de ventes maximum des nouveaux produits et du portefeuille R&D: > \$6 milliards

Chiffres clés

	1 ^{er} semestre 2015 \$ m	1 ^{er} semestre 2014 \$ m	Publiés %	TCC ¹ %
Chiffre d'affaires	7 634	8 508	-10	+3
Bénéfice d'exploitation	1 566	1 725	-9	
Bénéfice net	1 221	1 391	-12	
EBITDA	2 000	2 111	-5	+21
Bénéfice par action²	14,70	15,60	-6	

¹ À taux de change constants.

² Hors restructurations et moins-values; BPA dilué.

Mike Mack, Chief Executive Officer, a déclaré:

« Cette année, notre secteur a dû faire face à une faiblesse continue des prix et des revenus agricoles. Malgré ces difficultés et notre décision de réduire les ventes de glyphosate, nous avons atteint au premier semestre une croissance de 3% de notre chiffre d'affaires à taux de change constants. Nous avons largement compensé la dépréciation des devises sur les marchés émergents par des augmentations de prix ciblées qui, combinées à notre programme de couverture du risque de change, ont atténué l'impact des devises sur l'EBITDA. Les premières économies réalisées grâce à notre programme « Accelerating Operational Leverage » ont contribué à une amélioration substantielle de la marge, démontrant que nous sommes en bonne voie pour une amélioration durable de notre rentabilité.

Au cours du premier semestre, la demande pour notre nouveau fongicide ELATUS[®] est demeurée soutenue et nous avons lancé avec succès, aux États-Unis, notre nouvel herbicide pour le maïs ACURON[®]. L'excellent accueil réservé par les producteurs à ces deux produits renforce notre confiance dans le potentiel de nos récentes innovations, avec un chiffre d'affaires maximum estimé à plus de \$2,7 milliards pour les nouveaux produits. En outre, afin d'illustrer les perspectives à long terme de notre R&D qui est à la pointe du secteur, nous avons annoncé aujourd'hui que notre portefeuille élargi représente un potentiel de ventes maximum de plus de \$3,6 milliards. »

Principaux résultats financiers du 1^{er} semestre 2015

Chiffre d'affaires de \$7,6 milliards

Le chiffre d'affaires a augmenté de 3% à taux de change constants, reflétant une hausse des prix de 6% et une diminution des volumes de 3%. Hors glyphosate, le chiffre d'affaires progresse de 6%. Le chiffre d'affaires publié est en recul de 10% en raison du recul de la plupart des devises face au dollar américain.

EBITDA de \$2,0 milliards

L'EBITDA est en baisse de 5% en données publiées, mais en hausse de 21% à taux de change constants. La marge EBITDA s'établit à 26,2% en données publiées et à 29,2% à taux de change constants (1^{er} semestre 2014: 24,8%).

Charges financières nettes et impôts

Les charges financières nettes sont quasiment inchangées par rapport à l'année précédente, à \$101 millions. Le taux d'imposition hors restructurations et moins-values s'élève à 17% (1^{er} semestre 2014: 15%).

Bénéfice net de \$1,2 milliards

Restructurations et moins-values incluses, le bénéfice net s'inscrit en baisse de 12%. Le bénéfice par action, hors restructurations et moins-values, est en recul de 6% à \$14,70.

Cash-flow et bilan

Le free cash-flow avant acquisitions est identique à celui du 1^{er} semestre 2014, à \$(113) millions, malgré un chiffre d'affaires en baisse en données publiées. Le besoin en fonds de roulement moyen, s'établit à 43% du chiffre d'affaires (1^{er} semestre 2014: 42%), la poursuite de la réduction des stocks ayant partiellement compensé l'augmentation des créances clients en Amérique Latine.

Les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à \$240 millions (1^{er} semestre 2014: \$312 millions); les dépenses d'investissement devraient avoisiner \$640 millions sur l'ensemble de l'exercice 2015.

Dividende

Un dividende de CHF11,0 par action (2014: CHF10,0) a été versé le 30 avril, pour un montant total de \$1078 millions et un taux de distribution de 60 pour cent.

Résultats opérationnels du 1^{er} semestre 2015

	1 ^{er} Semestre				2 ^e trimestre			
	2015	2014	Croissance		2015	2014	Croissance	
	\$m	\$m	Publiée %	TCC %	\$m	\$m	Publiée %	TCC %
Europe, Afrique, Moyen-Orient	2 882	3 336	-14	+13	1 053	1 241	-15	+10
Amérique du Nord	2 230	2 443	-9	-7	1 211	1 211	-	+2
Amérique Latine	1 170	1 269	-8	+1	675	674	-	+12
Asie-Pacifique	1 027	1 096	-6	-1	525	538	-2	+4
Total ventes intégrées	7 309	8 144	-10	+3	3 464	3 664	-5	+7
Lawn and Garden	325	364	-11	-	153	162	-6	+5
Chiffre d'affaires du Groupe	7 634	8 508	-10	+3	3 617	3 826	-5	+7

Ventes intégrées

- **Ventes à \$7,3 milliards, en augmentation de 3% à taux de change constants**
- volume -3%, prix +6%
- **EBITDA \$1,9 milliards (1^{er} semestre 2014: \$2,0 milliards)**
- **Marge EBITDA 26,5% (1^{er} semestre 2014: 25,1%)**

Europe, Afrique et Moyen-Orient: Après un début d'année très favorable, la croissance s'est poursuivie au deuxième trimestre, portée par de nouvelles augmentations de prix dans les pays de la CEI, qui ont plus que compensé l'impact de la dépréciation des devises. Les volumes ont augmenté dans la plupart des pays à l'exception de la France, du fait d'achats anticipés effectués fin 2014, et des pays de la CEI où les augmentations des prix ont provoqué une érosion des volumes dans l'activité Semences. Le nouveau SDHI SEGURIS[®] a largement contribué à la croissance de l'ensemble de la gamme des fongicides. En outre, le segment Protection des semences a fortement progressé, avec une bonne croissance des volumes en Ukraine et dans les pays d'Europe centrale.

Amérique du Nord: Les ventes progressent au second trimestre, malgré la faiblesse continue du cours des matières premières agricoles et la baisse des ventes de glyphosate. Hors glyphosate, le chiffre d'affaires du premier semestre s'inscrit en baisse de 4%. Aux États-Unis, le chiffre d'affaires des semences de maïs a connu une hausse significative au deuxième trimestre grâce aux licences de traits biotechnologiques. Les premières ventes d'ACURON[™], suite à son homologation au mois d'avril, ont contribué à la bonne tenue du chiffre d'affaires

des herbicides sélectifs au cours du trimestre. Au Canada, le chiffre d'affaires a diminué du fait de la sécheresse et des niveaux de stocks élevés dans le segment Protection des semences.

Amérique Latine: L'activité été affectée par deux facteurs clés : la réduction délibérée des ventes de glyphosate et une augmentation liée à un changement des conditions de vente des

produits de protection des cultures au Brésil, qui ont entraîné une modification de la comptabilisation des ventes. Ajusté de ces deux facteurs, le chiffre d'affaires recule de 2%, reflétant une faible pression des maladies et des nuisibles, un recul des ventes de semences de maïs dû à une réduction des surfaces cultivées et à un durcissement délibéré des conditions de crédit clients. En outre, le sud de l'Amérique Latine a pâti de l'environnement économique incertain actuel. La modification des conditions de ventes au Brésil signifie que les ventes aux distributeurs sont à présent comptabilisées au moment de la livraison et non plus lors de la vente aux producteurs. Cette mesure intervient en réponse à la taille grandissante du marché Brésilien qui requiert une simplification des opérations tout en maintenant un étroit contrôle des crédits clients.

Asie-Pacifique: La croissance a repris au second trimestre, malgré l'abandon du paraquat en Chine. La croissance a été portée par l'Asie du Sud, grâce à l'augmentation des ventes de coton et au développement des protocoles GROMORE™. Dans la zone ASEAN, les ventes ont de nouveau été affectées par la contraction des surfaces de rizières cultivées en Thaïlande. Les nouveaux produits ont joué un rôle important avec le lancement de SEGURIS™ en Chine. DURIVO® a poursuivi son essor avec une croissance de plus de 20% au premier semestre.

Résultats de Lawn and Garden

- **Chiffre d'affaires à \$325 millions, stable à taux de change constants**
- **EBITDA de \$73 millions (1^{er} semestre 2014: \$70 millions)**
- **Marge EBITDA de 22,4% (1^{er} semestre 2014: 19,3%)**

Le chiffre d'affaires est resté inchangé, la croissance en Europe et en Asie-Pacifique compensant l'impact lié aux niveaux de stocks élevés en Amérique du Nord. La rentabilité s'est de nouveau améliorée et, pour l'ensemble de l'année, ce segment est en bonne voie pour atteindre la marge EBITDA cible de 20%.

Programme « Accelerating Operational Leverage »

Notre programme « Accelerating Operational Leverage », annoncé en février 2014, vise à réaliser \$1 milliard d'économies d'ici 2018 et repose sur trois piliers principaux: Commercial, Recherche et Développement et Global Operations. L'objectif du programme est d'optimiser la structure des coûts dans le cadre de notre stratégie intégrée, pour parvenir à une productivité inégalée dans le secteur. Au premier semestre 2015, la société a réalisé \$104 millions d'économies qui ont contribué à l'amélioration significative de la marge EBITDA et nous sommes résolument en bonne voie pour atteindre l'objectif de \$265 millions (dont \$75 millions d'un précédent programme) fixé pour 2015.

Innovation

Les récents lancements de nouveaux produits de Protection des cultures comprennent deux fongicides (ELATUS™, SEGURIS®), trois traitements des semences (CLARIVA®, FORTENZA®, VIBRANCE®) et un herbicide (ACURON™). Au premier semestre, le chiffre d'affaires de ces produits s'est élevé à \$264 millions. Suite au succès rencontré lors du lancement d'ACURON™ en avril, nous avons révisé à la hausse son potentiel de ventes maximum de plus de \$250 millions à plus de \$500 millions. Le pic de ventes potentiel des six produits récemment lancés s'élève à plus de \$2,7 milliards.

Le portefeuille R&D se compose de neuf autres produits dont le potentiel de ventes maximum à long terme excède \$3,6 milliards. Le premier lancement issu de ce portefeuille sera celui d'ORONDIS™, un fongicide pour les cultures potagères et les cultures spécialisées, prévu en 2016.

De plus amples informations sur le portefeuille et sur nos innovations dans le domaine des semences et des traits biotechnologiques seront dévoilées lors de la Journée de la R&D qui se déroulera à notre centre de recherche de Stein, en Suisse, le 16 septembre 2015.

Perspectives

Mike Mack, Chief Executive Officer, a déclaré:

« Notre performance lors du premier semestre de l'année témoigne de notre capacité à améliorer la rentabilité, même dans un contexte commercial difficile. Elle s'explique par l'excellente progression de notre programme « Accelerating Operational Leverage » dont la contribution sera plus importante au second semestre. Comme d'habitude, les perspectives pour le second semestre dépendent dans une large mesure de l'Amérique Latine, où nous sommes convaincus de notre capacité à gérer nos activités dans un environnement incertain. Cela nous permet de maintenir nos objectifs annuels de chiffre d'affaires à taux de change constants et d'EBITDA, incluant l'effet devise, à un niveau similaire à celui de 2014. Nous anticipons une génération de free cash-flow substantielle.

Avec l'amélioration notable de notre rentabilité en 2015, les économies induites par notre programme « Accelerating Operational Leverage » et l'augmentation des revenus de licence de traits biotechnologiques, nous sommes en très bonne voie pour atteindre notre objectif de marge EBITDA de 24-26% en 2018. Compte tenu des progrès accomplis par nos produits et de notre portefeuille R&D, nous avons confiance dans nos capacités à générer une croissance durable du chiffre d'affaires accompagnée de gains de parts de marché. »

Protection des Cultures

	1 ^{er} Semestre				2 ^e trimestre			
	2015	2014	Publiée	TCC	2015	2014	Publiée	TCC
Protection des cultures par ligne de produits	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Herbicides sélectifs	1 980	1 977	-	+14	1 034	922	+12	+23
Herbicides non sélectifs	490	790	-38	-31	295	485	-39	-31
Fongicides	1 871	1 917	-2	+13	889	913	-3	+13
Insecticides	849	934	-9	+2	419	421	-	+11
Protection des semences	438	520	-16	-4	183	198	-8	+7
Autres	53	73	-28	-22	20	28	-30	-22
Total	5 681	6 211	-9	+4	2 840	2 967	-4	+8

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

En Amérique du Nord, le lancement réussi d'ACURON™ aux Etats-Unis et l'augmentation des surfaces cultivées en soja, qui ont stimulé la demande de DUAL MAGNUM®, ont plus que compensé l'impact négatif de la sécheresse au Canada. ACURON™, qui a obtenu l'homologation de l'Agence américaine de Protection de l'Environnement (EPA) le 24 avril, associe quatre substances actives et trois modes d'action différents pour aider les producteurs de maïs à gérer la résistance des mauvaises herbes. La croissance des herbicides sélectifs reflète les augmentations de prix réalisées dans les pays de la CEI et la modification de la comptabilisation des ventes au Brésil.

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

Le recul du chiffre d'affaires est imputable principalement à la baisse des volumes de TOUCHDOWN® dans toutes les régions, qui résulte de la réduction délibérée des ventes de glyphosate solo au profit de la rentabilité. Les prix de TOUCHDOWN® s'inscrivent également en baisse. De plus, la vente de GRAMOXONE® en Chine a été progressivement arrêtée en raison 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 porte sur l'ensemble du portefeuille, avec notamment une performance soutenue du nouveau produit SDHI SEGURIS®. Les volumes sont en hausse importante dans la majeure partie de l'Europe malgré les conditions de sécheresse en fin de saison. Les ventes d'ELATUS™ ont continué de progresser au Brésil, à la fois en termes de volume et de de prix.

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

La croissance est à mettre à l'actif de la zone Asie-Pacifique, où le chiffre d'affaires a augmenté dans tous les pays, porté par le lancement de nouveaux produits en Chine et en Asie du Sud, ainsi que par une augmentation généralisée des prix. En Amérique Latine, les ventes ont pâti de la faible pression des nuisibles. DURIVO® a poursuivi sa forte croissance dans toutes les régions, à l'exception de l'Amérique Latine.

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

Le chiffre d'affaires est en recul du fait des niveaux de stocks élevés sur le marché des céréales canadien et de la réduction des surfaces cultivées en maïs aux États-Unis. Ces facteurs ont fait plus qu'annuler les bonnes performances enregistrées dans les pays d'Europe centrale et de la CEI, ainsi qu'en Asie-Pacifique. Toutefois, l'on observe une reprise marquée au deuxième trimestre, avec une solide croissance en volume pour AVICTA[®] et CELEST[®].

Protection des cultures par région	1 ^{er} Semestre				2 ^e trimestre			
	2015	2014	Publiée	TCC	2015	2014	Publiée	TCC
	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Europe, Afrique, Moyen-Orient	2 163	2 412	-10	+15	845	985	-14	+10
Amérique du Nord	1 583	1 745	-9	-7	949	953	-	+2
Amérique Latine	1 059	1 121	-6	+4	616	592	+4	+16
Asie-Pacifique	876	933	-6	-1	430	437	-2	+5
Total	5 681	6 211	-9	+4	2 840	2 967	-4	+8

Semences

Semences par ligne de produits	1 ^{er} Semestre				2 ^e trimestre			
	2015	2014	Publiée	TCC	2015	2014	Publiée	TCC
	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Maïs et soja	866	1 012	-14	-6	305	328	-7	-1
Grandes cultures diverses	456	578	-21	+14	149	176	-15	+11
Potagères	331	376	-12	-	180	203	-11	+2
Total	1 653	1 966	-16	+1	634	707	-10	+3

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

Les ventes de maïs ont été affectées par la réduction des surfaces cultivées dans la région Amériques. Aux États-Unis, ce recul a été partiellement compensé par l'augmentation au deuxième trimestre des licences de traits biotechnologiques. Les surfaces cultivées en maïs ont diminué également en Europe, mais l'impact sur le volume a été compensé par des augmentations de prix significatives dans les pays de la CEI qui ont entièrement contrebalancé l'impact des changes.

Autres grandes cultures: marques principales: NK[®] (oléagineux), HILLESHÖG[®] (betterave sucrière)

Les ventes de tournesol ont augmenté de manière notable en Europe, la région la plus importante, grâce à des hausses de prix substantielles dans les pays de la CEI. Ces hausses 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.

Cultures potagères: marques principales: ROGERS®, S&G®

La croissance du chiffre d'affaires a été importante en Europe, malgré la baisse des volumes dans les pays de la CEI et en Israël. Les ventes de maïs doux ont été affectées par les niveaux de stocks élevés dans l'industrie de transformation. Les prix ont bien résisté dans toutes les régions, montrant notre capacité à tirer parti de la valeur des hybrides de haute qualité.

	Semestre		Croissance		2 ^e trimestre		Croissance	
	2015	2014	Réel	TCC	2015	2014	Réel	TCC
Semences par région	\$m	\$m	%	%	\$m	\$m	%	%
Europe, Afrique, Moyen-Orient	721	934	-23	+10	208	259	-19	+11
Amérique du Nord	655	713	-8	-7	263	262	-	+1
Amérique Latine	122	153	-21	-13	65	84	-24	-16
Asie-Pacifique	155	166	-7	-3	98	102	-5	-
Total	1 653	1 966	-16	+1	634	707	-10	+3

Une version complète du communiqué aux médias relatif aux résultats du premier semestre 2015 est disponible [ici](#) et une présentation illustrant les résultats sera disponible dès 07h30 (HEC).

Publications et réunions

Journée de la R&D	16 septembre 2015
Résultats du troisième trimestre 2015	15 octobre 2015
Résultats de l'exercice 2015	3 février 2016
Rapport annuel 2015	16 mars 2016
Résultats du premier trimestre 2016	20 avril 2016
Assemblée générale annuelle	26 avril 2016

Syngenta est une entreprise leader dans le secteur de l'agriculture qui aide à améliorer la sécurité alimentaire dans le monde en permettant à des millions d'agriculteurs de faire un meilleur usage des ressources naturelles disponibles. Par nos capacités scientifiques de premier plan et nos solutions novatrices pour les cultures, nos 28 000 collaborateurs œuvrent dans plus de 90 pays pour transformer la manière de cultiver les plantes. Nous nous engageons à prévenir la dégradation des sols, améliorer la biodiversité et revitaliser les communautés rurales. Pour en savoir plus, consultez www.syngenta.com et www.goodgrowthplan.com. Suivez-nous sur Twitter® à l'adresse 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 AG 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.