

Syngenta International SA

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

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 22 juillet 2016

Résultats du premier semestre 2016

Priorité à l'innovation, la rentabilité et la génération de trésorerie

- **Chiffre d'affaires 7,1 milliards de dollars: baisse de 2% à taux de change constants**
 - Chiffre d'affaires en baisse de 7% à taux réels
- **La vente de nouveaux produits a progressé de 73%¹**
- **EBITDA 1,8 milliards de dollars: marge 24,9% (1^{er} semestre 2015: 26,2%)**
 - Marge EBITDA légèrement plus élevée à taux de change constants: 26,4%
- **Programme AOL en route pour atteindre les objectifs pour l'ensemble de l'année**
- **Bénéfice par action² de 12,69 dollars**
- **Cash-flow disponible 337 millions de dollars (1^{er} semestre 2015: - 109 millions de dollars)**

Principaux résultats financiers publiés

	1 ^{er} semestre 2016 \$ m	1 ^{er} semestre 2015 \$ m	Réel %	TCC ¹ %
Chiffre d'affaires	7 094	7 634	-7	-2
Produit d'exploitation	1 351	1 566	-14	
Bénéfice net	1 064	1 221	-13	
EBITDA	1 767	2 000	-12	-2
Bénéfice par action²	12,69	14,70	-14	

¹ À taux de change constants

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

Erik Fyrwald, Chief Executive Officer, a déclaré:

«Depuis que j'ai rejoint Syngenta le 1^{er} juin 2016, je me suis rendu dans nos quatre régions et j'ai eu l'occasion d'échanger à la fois avec nos collaborateurs et nos clients. J'ai pu me convaincre sur place de la compétence de nos équipes et de la solidité du portefeuille, qui sont des caractéristiques de l'entreprise que j'admire depuis longtemps. Ajoutons à cela d'excellentes connaissances scientifiques et un pipeline remarquable et de ce fait, l'entreprise a clairement devant elle un formidable avenir.

À court terme, l'industrie continue de subir les rudes conditions du marché, avec des prix de matières premières agricoles bas et des défis économiques et monétaires. Je suis content que nous ayons agi suffisamment tôt pour améliorer l'efficacité opérationnelle grâce au programme Accelerating Operational Leverage qui, nous l'espérons, nous permettra de réaliser cette année encore des économies au-delà des objectifs.

La transaction avec ChemChina garantira aux agriculteurs un même niveau de choix dans un contexte de consolidation du secteur. Nous avons des discussions constructives avec toutes les autorités de réglementation qui renforcent notre confiance pour la conclusion de la transaction d'ici la fin de l'année. L'engagement commercial à long terme de ChemChina envers l'entreprise va renforcer notre investissement en cours dans l'innovation, si bien que les agriculteurs continueront de bénéficier de nos plateformes technologiques étendues pour les décennies à venir.»

Principaux résultats financiers du 1^{er} semestre 2016

Chiffre d'affaires 7,1 milliards de dollars

Le chiffre d'affaires a reculé de 2% à taux de change constants, reflétant une diminution des volumes de 3% et une hausse des prix de 1%. Les ventes intégrées ont diminué de 3%, les volumes s'inscrivant en baisse de 4% et les prix en hausse de 1%. Les augmentations de prix sont, en grande partie, liées à notre stratégie dans la CEI visant à compenser la dépréciation des devises; ailleurs, les prix étaient globalement positifs. En excluant le glyphosate et l'impact en glissement annuel de la modification des conditions de vente au Brésil mise en œuvre en 2015, les ventes intégrées ont baissé de 1%. Le chiffre d'affaires en données publiées est en recul de 7% en raison de la fermeté du dollar américain.

EBITDA à 1,8 milliard de dollars

L'EBITDA est en baisse de 12%, incluant un impact négatif des devises de 203 millions de dollars ; en excluant la CEI, l'impact est d'environ 100 millions de dollars. La marge EBITDA est de 24,9% (1^{er} semestre 2015: 26,2%), reflétant l'impact d'une baisse des volumes et d'une provision pour créances douteuses au Venezuela. Les coûts d'exploitation sont toujours bien contrôlés.

Charges financières nettes et impôts

Les charges financières nettes s'élèvent à 130 millions de dollars (1^{er} semestre 2015: 101 millions de dollars). Cette augmentation s'explique par des frais de couverture plus élevés et à la volatilité des devises. Le taux d'imposition avant restructurations est de 15% (1^{er} semestre 2015: 17%).

Bénéfice net

En tenant compte des restructurations et moins-values, le bénéfice net s'élève à 1,1 milliard de dollars (1^{er} semestre 2015: 1,2 milliard de dollars). Le bénéfice par action, hors restructurations et moins-values, s'établit à 12,69 dollars (1^{er} semestre 2015: 14,70 dollars).

Cash-flow et bilan

Le cash-flow disponible avant acquisitions s'établit à 335 millions de dollars (1^{er} semestre 2015 : -113 millions de dollars). Pour la première fois depuis 2011, le cash-flow disponible est positif au premier semestre. L'amélioration reflète un contrôle rigoureux du fonds de roulement avec une attention particulière sur les niveaux de stocks. Le fonds de roulement d'exploitation moyen, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, s'établit à 47% (1^{er} semestre: 43%) en raison d'une augmentation des créances en Amérique latine.

Les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à 221 millions de dollars. Pour l'ensemble de l'année, les acquisitions d'immobilisations devraient avoisiner 600 millions de dollars.

Dividende

Un dividende de 11,00 francs suisses par action (inchangé par rapport à 2015) a été versé le 2 mai, ce qui représente une distribution totale de 1 040 millions de dollars et un taux de distribution de 64%.

Conséquences du Brexit

Syngenta a d'importantes activités R&D et de production au Royaume-Uni, tandis que le chiffre d'affaires dans le pays représente environ 1% du chiffre d'affaires total du groupe. Par conséquent, l'entreprise est en position nette acheteuse en livre sterling. L'exposition de l'EBITDA à la livre en 2016 est largement couverte par les contrats de couverture.

Principaux résultats opérationnels du 1^{er} semestre 2016

	1 ^{er} semestre		Croissance		2 ^e trimestre		Croissance	
	2016 \$ m	2015 \$ m	Réel %	TCC %	2016 \$ m	2015 \$ m	Réel %	TCC %
Europe, Afrique, Moyen-Orient	2 692	2 882	-7	+2	945	1 053	-10	-6
Amérique du Nord	2 115	2 230	-5	-4	1 129	1 211	-7	-6
Amérique latine	1 041	1 170	-11	-5	642	675	-5	-
Asie-Pacifique	910	1 027	-11	-8	480	525	-9	-6
Total ventes intégrées	6 758	7 309	-8	-3	3 196	3 464	-8	-5
Lawn and Garden	336	325	+3	+6	156	153	+2	+2
Ventes du groupe	7 094	7 634	-7	-2	3 352	3 617	-7	-5

Ventes intégrées

- **Chiffre d'affaires de 6,8 milliards de dollars, baisse de 3% à taux de change constants**
 - **Volume -4%, prix +1%**
- **EBITDA de 1,7 milliard de dollars (1^{er} semestre 2015: 1,9 milliard de dollars)**
- **Marge EBITDA à 25,0% (1^{er} semestre 2015: 26,5%)**

Europe, Afrique et Moyen-Orient: la croissance dans la région au premier semestre a été portée par une excellente performance dans les pays de la CEI, avec un renforcement de notre position sur certains marchés-clés de la protection des cultures et des semences. Les volumes ont augmenté tant

en Russie qu'en Ukraine, et de nouvelles augmentations des prix ont été mises en œuvre en vue de compenser l'impact de la dépréciation des devises. Ailleurs en Europe, de mauvaises conditions météorologiques ont eu un effet défavorable sur les activités au second trimestre. Le nord-ouest de l'Europe en particulier a subi de fortes pluies, ce qui a réduit l'utilisation de produits de protection des cultures: en Allemagne par exemple, le marché a enregistré une baisse à deux chiffres au premier semestre.

Amérique du Nord: les ventes de produits de protection des cultures ont légèrement baissé malgré la situation économique difficile des agriculteurs et la réduction volontaire des ventes de glyphosate. L'introduction de nouveaux produits y a largement contribué, avec le lancement des fongicides SOLATENOL™ et ORONDIS™, et l'essor d'ACURON™ sur le marché des herbicides pour le maïs. Les ventes des semences ont baissé au second trimestre, en raison essentiellement de la forte concurrence régnant sur le marché du soja.

Amérique latine: en excluant l'impact de la modification des conditions de vente, le chiffre d'affaires progresse de 3%, malgré une baisse significative des ventes au Venezuela. Dans le domaine des fongicides, ELATUS™ est bien positionné contre la rouille du soja au Brésil. Les ventes d'insecticides restent limitées par le niveau élevé des stocks et l'adoption de semences de soja génétiquement modifiées. Les ventes de semences affichent une forte croissance grâce à la seconde récolte de maïs au Brésil et une augmentation des surfaces cultivées en Argentine.

Asie-Pacifique: les conditions météorologiques ont commencé à s'améliorer vers la fin du deuxième trimestre mais les conséquences d'El Niño sur les résultats du premier semestre restent considérables. Une forte sécheresse au Vietnam a entraîné une diminution de la surface des rizières et une baisse des investissements sur les surfaces cultivées. La sécheresse a également touché les Philippines et la Thaïlande, où le marché du riz a en outre été affecté par les changements de politique gouvernementale.

Résultats de Lawn and Garden

- **Chiffre d'affaires de 336 millions de dollars, augmentation de 6% à TCC**
- **EBITDA de 81 millions de dollars (1^{er} semestre 2015: 73 millions de dollars)**
- **Marge EBITDA à 24,1% (1^{er} semestre 2015: 22,1%)**

La croissance du chiffre d'affaires a été portée par les produits de lutte contre les insectes porteurs de pathogènes en Afrique et au Moyen-Orient. Les produits pour le gazon ont également contribué à la croissance, avec une demande accrue aux États-Unis et au Japon.

Programme « Accelerating Operational Leverage »

Notre programme « Accelerating Operational Leverage » (AOL), annoncé en février 2014, vise à réaliser 1 milliard de dollars d'économies d'ici 2018 grâce à une combinaison d'économies, de gains de productivité et d'économies d'échelle. Le programme repose sur trois piliers principaux: Commercial, Recherche et Développement et Global Operations. 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, l'entreprise a dépassé son objectif pour la première année en économisant 300 millions de dollars. Elle a réalisé des économies de 140 millions de dollars au premier semestre 2016, et est en bonne voie pour réaliser des économies de 300 millions de dollars pour l'ensemble de l'année, dépassant de nouveau l'objectif initialement fixé.

Perspectives

Erik Fyrwald, Chief Executive Officer, a déclaré:

«Après un premier trimestre qui a bien résisté, les conditions du marché se sont avérées plus difficiles au deuxième trimestre, en particulier pour les activités à marge élevée en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient. Pour le second semestre, nous espérons un retour à la croissance en Asie-Pacifique avec le recul récent des conditions de sécheresse dans plusieurs pays. En Amérique latine, les agriculteurs brésiliens continuent de faire face à l'incertitude économique et au resserrement du crédit, bien que leur rentabilité effective reste robuste. On s'attend à ce que le chiffre d'affaires du groupe sur l'année s'inscrive légèrement en deçà de celui de l'année précédente à taux de change constants; le chiffre d'affaires publié devrait enregistrer une baisse avoisinant les 5% du fait de la force du dollar.

Nous restons en bonne voie grâce au contrôle des coûts, aux économies AOL de 300 millions de dollars prévues pour l'ensemble de l'année et à une nouvelle baisse des coûts des matières premières. Ceci, combiné à notre bonne gestion du risque de change pour la saison à venir en Amérique latine, devrait nous permettre de maintenir la marge EBITDA sur l'ensemble de l'année à peu près au niveau de celle de l'année précédente. La priorité que nous accordons actuellement à la gestion du fonds de roulement renforce notre scénario anticipant une augmentation du cash-flow disponible de plus de 1 milliard de dollars sur l'année¹.

Nos nouveaux produits continuent d'afficher une bonne performance, même sur des marchés difficiles, et nous attendons vers la fin de l'année le lancement d'un autre produit important, à savoir ADEPIDYN™, qui est en cours d'enregistrement. La mise en place de nouvelles plateformes pour notre force de vente va également nous permettre d'accroître notre part de marché sur le long terme.»

Protection des Cultures

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2016	2015	Croissance		2016	2015	Croissance	
Protection des cultures par ligne de produits²	\$ m	\$ m	Réel %	TCC %	\$ m	\$ m	Réel %	TCC %
Herbicides sélectifs	1 849	1 980	-7	-2	969	1 034	-6	-4
Herbicides non sélectifs	391	490	-20	-16	241	295	-18	-15
Fongicides	1 758	1 871	-6	-2	850	889	-4	-2
Insecticides	785	849	-8	-3	398	419	-5	-2
Protection des semences	403	438	-8	-2	159	183	-13	-8
Autres produits de protection des cultures	58	53	+10	+15	23	20	+18	+23
Total	5 244	5 681	-8	-3	2 640	2 840	-7	-4

¹ En excluant les acquisitions et les coûts associés à la transaction avec ChemChina

² Hors Lawn & Garden

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

Le chiffre d'affaires a légèrement diminué, l'Amérique latine étant touchée par la baisse des ventes au Venezuela. En Amérique du Nord, l'adoption croissante de ACURON™, un herbicide pour le maïs, par les agriculteurs américains a été le principal moteur de croissance. En Europe, en Afrique et au Moyen-Orient, la croissance a été portée par une forte demande des pays de la CEI, qui a plus que compensé les conséquences des mauvaises conditions météorologiques en Europe centrale.

Herbicides non sélectifs: marques principales GRAMOXONE®, TOUCHDOWN®

2016 est la dernière année lors de laquelle les ventes de TOUCHDOWN® sont réduites volontairement pour améliorer la rentabilité. Simultanément, les prix du glyphosate continuent de baisser. On observe également une faiblesse des prix pour GRAMOXONE® qui, en termes de volumes, a subi les contrecoups de la sécheresse dans les pays de l'ASEAN.

Fongicides: marques principales ALTO®, AMISTAR®, BONTIMA™, BRAVO®, ELATUS™, MODDUS®, ORONDIS™, REVUS®, RIDOMIL GOLD®, SCORE®, SEGURIS®, TILT®, TRIVAPRO™, UNIX®

Une croissance à deux chiffres a été générée en Amérique du Nord grâce à la dynamique favorable dont bénéficient les nouveaux produits ORONDIS™ et TRIVAPRO™ (à base de SOLATENOL™). Les volumes ont enregistré une baisse en Europe en raison du temps extrêmement humide, et en Asie-Pacifique où les producteurs de riz ont dû faire face à une forte sécheresse. ELATUS™ continue d'afficher d'excellents résultats, avec une croissance à deux chiffres au Brésil.

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

Les insecticides affichent une croissance dans tout l'hémisphère nord; ACTARA®, DURIVO® et KARATE® en particulier enregistrent une bonne performance en Amérique du Nord. En Asie-Pacifique et en Amérique latine, les ventes ont été affectées par la faible pression parasitaire. Au Brésil, cela a contribué à un niveau de stocks demeurant élevé.

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

Les agriculteurs des marchés émergents continuent d'adopter de nouvelles technologies, avec une croissance notable pour CRUISER® dans les pays de la CEI et en Europe du Sud-Est, et MAXIM® au sud de l'Amérique latine. Les ventes au Canada ont enregistré une forte reprise grâce au fongicide SDHI VIBRANCE®, qui a été plus que compensée par la faible intensité de traitement et les stocks importants aux États-Unis.

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2016	2015	Réel	TCC	2016	2015	Réel	TCC
Protection des cultures par région¹	\$ m	\$ m	%	%	\$ m	\$ m	%	%
Europe, Afrique, Moyen-Orient	2 026	2 163	-6	+1	752	845	-11	-7
Amérique du Nord	1 532	1 583	-3	-2	936	949	-1	-1
Amérique latine	915	1 059	-14	-9	571	616	-7	-3
Asie-Pacifique	771	876	-12	-8	381	430	-11	-9
Total	5 244	5 681	-8	-3	2 640	2 840	-7	-4

¹ Hors Lawn & Garden

Semences

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2016	2015	Réel	TCC	2016	2015	Réel	TCC
Semences par ligne de produits¹	\$ m	\$ m	%	%	\$ m	\$ m	%	%
Maïs et soja	768	866	-11	-7	248	305	-19	-17
Grandes cultures diverses	449	456	-1	+11	132	149	-11	-3
Potagères	327	331	-1	+3	185	180	+2	+4
Total	1 544	1 653	-7	-	565	634	-11	-8

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

Les ventes de maïs de marque ont augmenté aux États-Unis grâce à d'importantes commandes en fin de saison, reflétant une augmentation des surfaces cultivées. Les revenus générés par les accords de licences pour les traits de maïs ont baissé en raison de l'échelonnement des paiements. Les conséquences d'une faible surface cultivée en Europe ont largement été compensées par un excellent démarrage de la saison estivale en Amérique latine ainsi que par l'adoption de la technologie des caractères VIPTERA[™]. Les ventes de soja ont baissé compte tenu de la forte concurrence aux États-Unis.

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

Les ventes de tournesol ont fortement augmenté dans les pays de la CEI et en Europe du Sud-Est. En plus de l'accroissement des surfaces cultivées, les agriculteurs continuent d'adopter des génétiques reconnues et éprouvées.

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

La demande a été soutenue en Amérique latine, notamment au Brésil et au Mexique, les taux de change favorables améliorant la rentabilité des agriculteurs sur les marchés d'exportation. Des augmentations de prix généralisées ont été obtenues dans toutes les régions, ce qui témoigne de la capacité à créer de la valeur à partir d'un portefeuille d'hybrides de haute qualité.

	1 ^{er} semestre				2 ^e trimestre			
	2016	2015	Réel	TCC	2016	2015	Réel	TCC
Semences par région¹	\$ m	\$ m	%	%	\$ m	\$ m	%	%
Europe, Afrique, Moyen-Orient	673	721	-7	+4	193	208	-8	-3
Amérique du Nord	595	655	-9	-9	197	263	-25	-25
Amérique latine	134	122	+10	+25	75	65	+16	+24
Asie-Pacifique	142	155	-8	-3	100	98	+3	+7
Total	1 544	1 653	-7	-	565	634	-11	-8

¹ Hors Lawn & Garden

Une version complète du communiqué aux médias relatif aux résultats du premier semestre 2016 ainsi qu'une présentation illustrant les résultats sont disponibles [ici](#).

Publications et réunions

Résultats du troisième trimestre 2016

25 octobre 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

Informations complémentaires et où les trouver

Le présent communiqué a une vocation purement informative et ne constitue ni une offre d'achat ni une sollicitation d'offre de cession des titres de la société. La sollicitation et l'offre d'achat de titres de la société ne seront faites qu'en vertu du prospectus de l'offre suisse, d'une offre d'acquisition et d'autres documents relatifs à l'offre américaine qui seront déposés à la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis. Il est vivement recommandé aux investisseurs et aux détenteurs de titres de lire attentivement la déclaration d'offre publique d'achat sur formulaire déposée auprès de la SEC par l'offrant, et la déclaration de sollicitation/recommandation par le formulaire 14d-9 concernant cette offre, déposée auprès de la SEC par la société, car ces documents contiennent des informations importantes, notamment les conditions générales de l'offre. Les investisseurs et les détenteurs de titres pourront obtenir gratuitement une copie de ces documents et de tout autre document déposé auprès de la SEC par l'offrant et la société en consultant le site www.sec.gov géré par la SEC. Les investisseurs et les détenteurs de titres pourront également obtenir des copies gratuites de la déclaration de sollicitation/recommandation et des autres documents déposés auprès de la SEC par la société sur le site www.syngenta.com.

Déclaration de précaution concernant les déclarations prospectives:

Certaines déclarations contenues dans le présent communiqué sont de nature prospective, notamment les déclarations concernant la réalisation attendue des appels d'offres publics suisses et américains, laquelle implique une série de risques et d'incertitudes, y compris la satisfaction des conditions de conclusion des offres, telles que l'approbation de la transaction par les autorités de réglementation et l'apport d'au moins 67% des actions de la société en circulation, la possibilité que la transaction n'aboutisse pas et d'autres risques et incertitudes exposés dans le dossier public de la société déposé auprès de la SEC, notamment à la section des «facteurs de risque» du formulaire 20-f de la société déposé le 11 février 2016, ainsi que les documents d'appel d'offre que l'offrant devra déposer et la déclaration de sollicitation/recommandation que la société devra déposer. Ces déclarations se fondent sur les prévisions, hypothèses, estimations et projections actuelles. Elles comportent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus et inconnus qui pourraient avoir pour effets que les résultats, les niveaux d'activité, les performances et les réalisations diffèrent sensiblement des déclarations futures. Ces déclarations sont généralement reconnaissables à l'emploi de mots ou expressions comme «croire», «anticiper», «escompter», «avoir l'intention de», «programmer», «estimer», «prévoir», «potentiel», «continuer», les formes négatives de ces expressions, l'utilisation du futur ou du conditionnel ou d'autres expressions similaires. Si les hypothèses sous-jacentes se révèlent inexactes, ou si des risques ou des incertitudes inconnus se matérialisaient, les résultats réels et le calendrier des événements pourraient différer sensiblement des résultats et/ou du calendrier exposés dans les déclarations prospectives; évitez d'accorder une confiance sans réserve à ces déclarations. L'offrant, ChemChina et la société se déchargent de toute intention ou obligation de mettre à jour les déclarations prospectives en conséquence d'évolutions advenant après la période visée par le présent communiqué ou pour toute autre raison.