

Date : le 7 février 2013
Pour publication immédiate

Nom : Carl Vanden Bussche
Poste : Director Investor Relations
Tel: +32 56 26 23 22
E-mail: carl.vandenbussche@barco.com

Information réglementée

Barco génère une croissance des ventes de 11% et un EBIT de 100 millions d'euros

Kortrijk, Belgique, le 7 février 2013 - Barco (Nyse/Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) a annoncé aujourd'hui les résultats pour les périodes de six et de douze mois clôturées le 31 décembre 2012.

Principaux chiffres financiers de l'exercice fiscal 2012 :

- Le volume des commandes entrantes pour 2012 a augmenté de 4,7%, atteignant 1,1338 milliard d'euros, soit une augmentation de 50,9 millions d'euros par rapport au 1,0829 milliard d'euros de 2011, avec une hausse de 12,9% au second semestre de 2012.
- Le carnet de commandes à la fin de l'exercice 2012 s'élevait à 461,2 millions d'euros soit 3,9% de moins qu'à la fin de l'exercice 2011.
- Le volume des ventes a augmenté de 11,0% atteignant 1,156 milliard d'euros, soit une augmentation de 114,7 millions d'euros par rapport au 1,0412 milliard d'euros en 2011.
- Le résultat brut a augmenté de 20,0%, atteignant 375,6 millions d'euros, soit une augmentation de 62,7 millions d'euros par rapport aux 312,9 millions d'euros en 2011. La marge bénéficiaire brute a augmenté de 32,5% contre 30,1% en 2011.
- Poussée par une performance EBITDA de 87,8 millions d'euros au second semestre de 2012, soit 14% des ventes, l'EBITDA représentait 159,5 millions d'euros, soit 13,8% des ventes, contre 130,2 millions d'euros, soit 12,5% des ventes, en 2011.
- L'EBIT avant la dépréciation de l'écart d'acquisition s'élevait à 100,2 millions d'euros, contre 78,4 millions d'euros en 2011. La marge EBIT était de 8,7 %, contre 7,5% en 2011.
- Le revenu net pour 2012 s'élevait à 94,2 millions d'euros, soit une augmentation de 24,3% par rapport aux 75,9 millions d'euros de 2011.
- Le bénéfice net par action était de 7,84 euros, contre 6,32 euros en 2011; soit une augmentation de 24,0% en un an.
- Revigoré par un fort flux de trésorerie disponible de 92,5 millions d'euros au second semestre de 2012, le flux de trésorerie en 2012 s'élevait à 121,6 millions d'euros contre 81,2 millions d'euros en 2011.

« Il y a trois ans, Barco a implémenté une stratégie visant à étendre son leadership aux segments du marché intermédiaire et aux pays émergents tout en institutionnalisant l'excellence opérationnelle dans toute l'entreprise ». Notre performance en 2012 reflète le succès de cette stratégie et étend nos réalisations en matière de croissance rentable », a déclaré Eric Van Zele, Président et directeur général.

« Les ventes ont augmenté de plus de 10% pour la troisième année consécutive, ce qui reflète la croissance de toutes les divisions. Par une gestion efficace du fonds de roulement et en se concentrant particulièrement sur l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, Barco a présenté un EBIT record de 100,2 millions d'euros, a généré 121,6 millions d'euros de flux de trésorerie disponible lors d'une année forte en investissement en ventes et en marketing, et a réalisé un rendement sur le capital utilisé de 24% pour la première fois. En raison des durées de cycles plus rapides dans les divisions Control Rooms & Simulation et Defense & Aerospace, nous avons fini l'exercice avec un carnet de commande moindre, en dépit d'un volume de commandes entrantes croissant au second semestre de 2012 », a ajouté Monsieur Van Zele.

« En outre, nous avons réalisé un progrès significatif en étendant notre portée et en approfondissant notre pénétration des segments du marché intermédiaire et des pays émergents », a ajouté Monsieur Van Zele. « Nous avons élargi les portefeuilles de produits, en apportant des solutions au marché intermédiaire à la fois par le biais du développement interne des produits et par l'acquisition de JAOtech et de projectiondesign®. » Cette dernière acquisition établit Barco en tant que leader technologique et en design dans le segment croissant de systèmes de projection pour les lieux de taille moyenne. En même temps, nous avons investi dans des solutions de mise en réseau et de collaboration, y compris dans l'acquisition d'IP Video Systems, en renforçant notre leadership en matière de technologie et en apportant des solutions nouvelles et innovantes sur le marché.

« Nos réalisations stratégiques, opérationnelles et financières en 2012 placent Barco dans une position solide pour générer de la croissance rentable dans les années à venir. Nous commençons l'année 2013 en tant qu'entreprise plus grande, plus efficace et plus résistante avec un solde de trésorerie de 111 millions d'euros ce qui nous permet d'avoir des ressources importantes pour continuer à investir et à renforcer notre position sur le marché global », a conclu Monsieur Van Zele.

Lors de l'Assemblée Générale, le Conseil d'Administration proposera de faire passer le dividende par action de 1,10 euro (prix 2012) à 1,40 euro en 2013. Dans les années à venir, Barco s'est fixé comme objectif de réaliser une croissance constante du dividende pour les actionnaires.

Le Conseil d'Administration a aussi mandaté la direction d'acheter la totalité des parts des actionnaires minoritaires de projectiondesign® afin d'obtenir 100% des actions de la société.

RESULTATS CONSOLIDES POUR L'EXERCICE FISCAL 2012

Ventes et nouvelles commandes

Les ventes ont augmenté de 11,0% atteignant 1,1156 milliard d'euros contre 1,0412 milliard en 2011, grâce à une augmentation de toutes les divisions.

Les ventes en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique latine (EMEALA) représentaient 41,9% des ventes consolidées, alors que l'Amérique du Nord et la région

Communiqué de presse

Asie-Pacifique (APAC) comptabilisaient respectivement 33,8% et 24,2% des ventes. Comparé à 2011, les régions EMEALA, Amérique du Nord et APAC ont respectivement connu une augmentation de 6,5%, 11,2%, et de 14,6%.

Le volume des commandes entrantes en 2012 s'élevait à 1,1338 milliard d'euros, soit une hausse de 4,7% par rapport au 1,0829 milliard d'euros en 2011 ; la division Entertainment et les Ventures générant de la croissance et la division Defense & Aerospace enregistrant des résultats stables. Les divisions Healthcare ainsi que Control Rooms & Simulation ont vu leur volume de commandes entrantes s'atténuer.

Géographiquement parlant, l'Amérique latine et l'Asie du Sud-Est ont enregistré la plus forte croissance en ce qui concerne le volume des commandes entrantes. La région EMEALA a connu une augmentation de 12,1% en un an, l'Amérique du Nord de 4,5% tandis que la région APAC a connu une baisse de 7,1%. La région EMEALA représente 43,8% du total des commandes entrantes, l'Amérique du Nord 33,8% et l'Asie-Pacifique 22,5%.

Evolution du carnet de commandes

Alors que le nombre de commandes entrantes a augmenté pour l'année, le carnet de commandes était moins volumineux à la fin 2012 comparé au premier semestre de l'année 2012 et à la fin de 2011, ce qui reflète une efficacité accrue dans le traitement des commandes ainsi que dans les livraisons ponctuelles.

(en millions d'euros)	2H12	1H12	2H11	1H11
Carnet de commandes	461,2	501,5	479,9	479,9

Résultat brut

Le résultat brut a augmenté de 20% pour atteindre 375,6 millions d'euros, soit 32,5% des ventes. En 2011, le résultat brut était de 312,9 millions d'euros, soit 30,1% des ventes.

EBITDA et EBIT

L'EBITDA représentait 159,5 millions d'euros, soit 13,8% des ventes, contre 130,2 millions d'euros en 2011, soit 12,5% des ventes.

Exercice fiscal 2012	Ventes	EBITDA	% EBITDA
Entertainment	479,7	87,3	18,2%
Healthcare	206,5	23,8	11,5%
Control Rooms & Simulation	227,7	26,4	11,6%
Defense & Aerospace	130,7	12,8	9,8%
Ventures	112,2	9,2	8,2%
BGS/Elim	(0,6)		
Groupe	1156,0	159,5	13,8%

Avant la dépréciation de l'écart d'acquisition, l'EBIT s'élevait à 100,2 millions d'euros, contre 78,4 millions d'euros en 2011. En 2012, l'entreprise a enregistré une charge hors trésorerie pour

dépréciation de l'écart d'acquisition de 2,7 millions d'euros relative à dZine, un des Ventures de Barco. En 2012, la marge EBIT était de 8,7% contre 7,5% en 2011. Des devises étrangères favorables ont contribué 10,6 millions d'euros à l'EBIT de 2012, en grande partie contrebalancé par une baisse d'autres revenus de 9,8 millions d'euros. Le résultat brut d'exploitation s'élevait à 3,0 millions d'euros en 2012, comparé à 12,8 millions d'euro en 2011.

En un an, les dépenses en Recherche et Développement sont passées de 74,7 millions d'euros à 84,1 millions d'euros et sont restées stables car, exprimées en pourcentage des ventes, elles représentaient 7,3% contre 7,2% l'année dernière. Les dépenses en Ventes et Marketing sont passées de 122,5 millions d'euros à 142,2 millions d'euros et ont augmenté de 11,8 % à 12,3 % des ventes. Les dépenses en Frais généraux et Administration sont passées de 50,2 millions d'euros à 52,2 millions d'euros et ont diminué, car, exprimées en pourcentage, elles représentaient 4,8% et 4,5% des ventes.

Impôts sur les bénéfices

En 2012, les impôts sur les bénéfices s'élevaient à 4,9 millions d'euros, comparé à un crédit d'impôts de 10,4 millions en 2011.

Revenu net

Le revenu net est passé de 75,9 millions d'euros en 2011 à 94,2 millions d'euros en 2012. La marge nette pour 2012 était de 8,2%, contre 7,3% l'année précédente.

Le bénéfice net par action était de 7,84 euros contre 6,32 euros en 2011.

Le bénéfice net dilué par action est passé de 7,50 euros à 6,21 euros.

Flux de trésorerie disponible

Le flux de trésorerie disponible pour 2012 s'élevait à 121,6 millions d'euros, comparé à 81,2 millions d'euros en 2011. Toutes les divisions, hormis les Ventures, affichaient un flux de trésorerie disponible positif.

BILAN

Fin décembre 2012, Barco possédait une trésorerie nette de 111,2 millions d'euros, alors que cette dernière était de 61,6 millions d'euros au 31 décembre 2011. Le 31 décembre 2012, les créances commerciales s'élevaient à 183,1 millions d'euros, soit 4,0 millions d'euros de moins qu'à la fin de 2011. Grâce aux améliorations réalisées au sein des divisions, le NJC a une nouvelle fois été réduit à 48 jours, alors qu'il était de 56 jours fin 2011. A 233,7 millions d'euros, l'inventaire était fondamentalement stable d'une année à l'autre ayant pour résultat un passage de 2,7 fin 2011 à 3,1 fin 2012.

Les dettes commerciales ont atteint les 127,5 millions par rapport aux 110,8 millions d'euros de la fin 2011. Le NJC était de 57 jours à la fin 2012 contre 54 jours l'année précédente.

Les dépenses d'investissement pour 2012 (hormis les frais de développement capitalisés) s'élevaient à 24,9 millions d'euros, contre 20,3 millions d'euros l'année précédente.

Le ROCE a atteint 24%, contre 20% en 2011.

LES RESULTATS DES DIVISIONS POUR L'EXERCICE FISCAL 2012

Division Entertainment

En 2012, la division Entertainment a connu une forte croissance pour la quatrième année consécutive.

Pendant l'année 2012, Barco a gagné des parts de marché sur le marché global du cinéma numérique, attribuables principalement à l'Amérique latine et à la Chine, et a commencé à livrer dans le cadre de son programme IMAX Corporation. En outre, Barco a mis en application son initiative « cinéma du futur » et a présenté sa stratégie visant à pénétrer davantage le marché intermédiaire par l'introduction du premier projecteur conforme aux spécifications DCI pour les écrans plus petits. En conclusion, Barco a continué à déployer des installations Auro 11.1 et a signé un partenariat avec DreamWorks pour apporter une expérience « audio immersive en 3D » aux théâtres sur toute la globe.

Dans le segment professionnel AV, Barco a étendu son réseau de partenaires mondiaux avec la création de nouveaux partenariats et a introduit de nouvelles offres de produits pour le marché de la location et de la mise en scène, le marché de l'événementiel et les produits offrant un bon rapport qualité-prix pour le segment intermédiaire. La société a également étendu son portefeuille de produits en s'associant avec projectiondesign® à la fin de l'année.

Le volume total des commandes entrantes s'élevait à 490,4 millions d'euros, soit une augmentation de 6,4%, ou de 29,7 millions d'euros, comparé aux 460,7 millions d'euros de 2011, grâce à une importante croissance des marchés professionnels AV dans les régions EMEALA et APAC. Le volume des commandes entrantes pour le cinéma numérique était relativement stable par rapport à 2011, avec une plus grande contribution de l'Amérique latine.

Les ventes ont augmenté de 11,0% passant à 479,7 millions d'euros en 2012 contre 432,1 millions d'euros en 2011, ce qui reflète une hausse du taux de croissance pour le marché professionnel AV et une croissance à un chiffre pour le marché du cinéma numérique. Pendant l'année 2012, le segment professionnel AV a atteint presque 25% des ventes pour la division Entertainment contre 20% en 2011. La croissance a été générée en Amérique latine et dans la région Asie-Pacifique.

L'EBITDA pour la division Entertainment représentait 87,3 millions d'euros, ou 18,2% des ventes, contre 63,8 millions d'euros, ou 14,8%, en 2011, soit une hausse de 36,6%.

Division Healthcare

Pendant l'année 2012, la division Healthcare a mis en place sa stratégie pour agrandir le marché potentiel de la division en s'étendant vers de nouveaux segments en rapport avec les services de santé (la salle d'opération numérique et les terminaux au chevet du patient) qui adoptent des technologies numériques de visualisation tout en tirant profit de son leadership établi dans le secteur de l'imagerie diagnostique. En même temps, la division a maintenu sa part dominante dans le secteur de l'imagerie diagnostique et a porté la valeur des ventes à plus de 200 millions d'euros pour la première fois.

Pour le segment des salles d'opérations numériques, Barco a développé davantage ses solutions en réseau à la technologie révolutionnaire avec l'intégration des solutions de transcodage et

d'enregistrement IP Video Systems. En outre, la société a réalisé ses premières installations de salles d'opérations numériques par le biais de nouveaux partenariats avec les principaux intégrateurs de salles d'opérations numériques.

Pour le segment des terminaux au chevet du patient, la division a établi une organisation des ventes et des services à l'échelle mondiale, sur la base d'un chantier de grands projets, et a développé des nouveaux produits qui seront lancés en 2013, ce qui complète l'offre de solutions.

Le volume des commandes entrantes était de 197,3 millions d'euros en 2012, soit une diminution de 4,7%, comparé aux 207,1 millions d'euros en 2011 lorsque la division a connu un pic de commandes entrantes, grâce à un nombre élevé de contrats sur plusieurs années. En ajustant des contrats sur plusieurs années sur les deux périodes, le volume des commandes entrantes a progressé d'un exercice à l'autre.

Les ventes ont augmenté de 7,2% passant à 206,5 millions d'euros contre 192,5 millions d'euros en 2011, principalement dans les marchés traditionnels d'imagerie diagnostique. La croissance des ventes s'explique par de bonnes performances en Amérique latine ainsi que dans les régions d'Amérique du Nord et d'APAC.

L'EBITDA pour 2012 était de 23,8 millions d'euros ou 11,5% contre 33,1 millions d'euros ou 17,2% en 2011, une diminution de 9,3 millions d'euros imputable aux investissements stratégiques en Recherche et Développement, en Ventes et Marketing pour soutenir l'entrée de la division sur le segment des salles d'opérations numériques et celui des terminaux au chevet du patient.

Division Control Rooms & Simulation

Un renouvellement de l'équipe de direction et une concentration intense sur l'amélioration de la rentabilité a porté ses fruits en 2012, donnant lieu à une marge EBITDA améliorée s'élevant à 11,6% pour l'année, poussée par une marge EBITDA de 13,9% au second semestre de cette même année. Avec la chaîne d'approvisionnements reconstruite et une structure opérationnelle simplifiée mise en place, la division dispose maintenant d'une infrastructure efficace pour soutenir une croissance rentable.

En offrant des solutions mieux intégrées combinant la mise en réseau, les outils de collaboration et les services par le biais d'un réseau de partenaires plus vaste, la division se concentre sur l'augmentation de sa part de portefeuille existante et sa pénétration dans de nouveaux segments du marché intermédiaire.

Le volume des commandes entrantes a diminué de 3,2% atteignant 213,3 millions d'euros en 2012 contre 219,6 millions d'euros en 2011, avec une bonne performance dans la région APAC, compensée en partie par des retards lors de la clôture de certaines opportunités dans ce domaine.

Les ventes ont augmenté de 6,2% passant à 227,7 millions d'euros en 2012 à 214,4 millions d'euros en 2011, grâce à des gains réalisés dans le domaine des salles de contrôle. Par région géographique, l'APAC et l'Amérique du Nord ont enregistré une forte croissance, tandis que les ventes dans la région EMEALA ont diminué.

L'EBITDA pour 2012 était de 26,4 millions d'euros, pour une marge EBITDA de 11,6%, une forte amélioration par rapport aux 16,2 millions d'euros, soit 7,5% de marge en 2011.

Division Defense & Aerospace

Une bonne performance de la sous-division Aerospace a été contrebalancée par un ralentissement continu de la sous-division Defense. Grâce à des produits qui répondent aux exigences des principaux partenaires et à la signature d'un contrat pour l'introduction de ses nouveaux écrans pour cockpit, la sous-division Aerospace est bien positionnée pour tirer profit du marché croissant de l'avionique.

La sous-division Defense a obtenu de bons résultats dans un environnement de restrictions budgétaires mondiales, en grande partie grâce à une concentration sur les clients importants. Barco a signé des contrats sûrs avec ceux-ci pour la nouvelle visualisation en réseau et les solutions d'affichage résistantes et compactes lancées en 2012. La direction continue à se concentrer sur la rationalisation de sa ligne de produits et sur la structure opérationnelle pour rétablir la marge EBITDA.

En 2012, le volume total des commandes entrantes pour la division Defense & Aerospace s'élevait à 107,4 millions d'euros, soit un écart de 0,8 million d'euros, par rapport aux 106,6 millions d'euros en 2011. La sous-division Aerospace était une fois de plus la plus performante de la division, en particulier dans la région EMEALA.

Les ventes globales ont augmenté de 12,9% passant de 115,8 millions d'euros à 130,7 millions d'euros, grâce aux gains réalisés avec la sous-division Aerospace et avec les régions connaissant toutes une croissance sauf la région EMEALA qui est restée au même niveau d'une année à l'autre.

L'EBITDA pour l'année était de 12,8 millions d'euros, soit 9,8%, contre 11,7 millions d'euros, soit 10,1% de marge en 2011.

Ventures

Quasi tous les Ventures ont connu une importante croissance et ont retrouvé de bons niveaux de rentabilité. LiveDots et ClickShare ont atteint d'excellents résultats, tandis que High End Sysrems n'atteignait pas les objectifs jusqu'à son retour au quatrième trimestre.

Le volume des commandes entrantes s'élevait à 128,3 millions d'euros, soit une augmentation de 41,1%, par rapport aux 90,9 millions d'euros en 2011. Les régions EMEALA et Amérique du Nord ont obtenu de bons résultats, alors que la région APAC a enregistré moins de commandes entrantes.

Les ventes globales ont augmenté de 27,2% passant de 88,2 millions d'euros à 112,2 millions d'euros principalement grâce à LiveDots, ClickShare ainsi qu'aux gains réalisés dans les régions EMEALA et Amérique du Nord.

L'EBITDA pour 2012 était de 9,2 millions d'euros, soit 8,2%, contre 5,5 millions d'euros, soit 6,2% des ventes en 2011.

Remarque relative à la nouvelle structure de Barco

Au 1^{er} janvier 2013, Barco a réorganisé certaines divisions pour aborder plus efficacement les marchés finaux desservis par chaque division. Les divisions Entertainment et Control Rooms & Simulation ont été renommées. Veuillez consulter l'annexe 2, si vous souhaitez obtenir de plus amples informations sur la nouvelle structure organisationnelle.

RESULTATS CONSOLIDES POUR LE DEUXIEME SEMESTRE DE 2012

Forte performance dans toutes les divisions au second semestre de 2012.

Principaux chiffres financiers du deuxième semestre 2012 :

- Le volume des commandes entrantes pour le semestre s'élevait à 590,9 millions d'euros, soit une augmentation de 12,9%, tandis qu'il représentait 523,5 millions d'euros l'année précédente.
- Les ventes de 625,0 millions d'euros représentaient une augmentation de 13,4% par rapport aux 551,1 millions d'euros au second semestre de 2011.
- Le carnet de commandes à la fin décembre 2012 a atteint 461,2 millions d'euros. À la fin décembre 2011, le carnet de commandes atteignait 479,9 millions d'euros.
- Le résultat brut a augmenté de 22,0% s'élevant à 202,5 millions d'euros, contre 166,0 millions d'euros l'année précédente. La marge bénéficiaire brute était de 32,4%. Au second semestre de 2011, elle était de 30,1%.
- L'EBITDA était de 87,8 millions d'euros, pour une marge EBITDA de 14,0% contre 70,1 millions d'euros, pour une marge EBITDA de 12,7% au second semestre de 2011.
- L'EBIT s'élevait à 56,7 millions d'euros contre 43,2 millions d'euros au second semestre de 2011. La marge EBIT était de 9,1% contre 7,8% au second semestre de 2011.
- Le revenu net pour le semestre était de 50,7 millions d'euros soit 8,1% des ventes, contre 41,9 millions d'euros, soit 7,6% des ventes de l'année précédente.
- Le bénéfice net par action était de 4,22 euros, contre 3,48 euros au second semestre de 2011.
- Le flux de trésorerie disponible à la fin du semestre s'élevait à 92,5 millions d'euros, contre 94,0 millions d'euros en 2011.

Ventes et nouvelles commandes

Les ventes pour le semestre s'élevaient à 625,0 millions d'euros, soit une augmentation de 13,4% par rapport à l'année précédente, grâce à une forte croissance de la division Entertainment et des Ventures.

Les ventes dans la région EMEALA représentaient 40,4% des ventes consolidées, alors que l'Amérique du Nord enregistrait 34,7% et la région APAC contribuait à hauteur de 24,9% en Asie-Pacifique. Comparé au second semestre de 2011, les ventes ont augmenté dans toutes les régions.

Le volume de commandes entrantes au second semestre de 2012 était de 590,9 millions d'euros, soit une augmentation de 12,9% par rapport à la même période de l'année précédente. La région EMEALA a généré 45,5% des commandes entrantes malgré un affaiblissement en Europe occidentale, l'Amérique du Nord 35,0% et l'Asie-Pacifique 19,5%. Les trois régions ont connu une croissance comparé au second semestre de 2011, avec une croissance satisfaisante

pour la région EMEALA, poussée par une forte performance en Amérique latine, une croissance en Amérique du Nord et une croissance un peu plus lente pour la région APAC.

Le carnet de commandes à la fin du deuxième semestre 2012 s'élevait à 461,2 millions d'euros soit 3,9% de moins qu'au second semestre de 2011.

Le résultat brut

La marge bénéficiaire brute a augmenté de 22,0% depuis l'année précédente pour atteindre 202,5 millions d'euros. La marge bénéficiaire brute s'élevait à 32,4% contre 30,1% au second semestre de 2011.

EBITDA et EBIT

L'EBITDA s'élevait à 87,7 millions d'euros contre 70,1 millions d'euros l'année précédente. L'EBIT avant la charge au titre de la dépréciation de l'écart d'acquisition était de 56,7 millions d'euros, contre 43,2 millions d'euros au second semestre de 2011. La marge EBIT au second semestre de 2012 était de 9,1%.

Les dépenses totales en Recherche et Développement sont passées de 40,3 millions d'euros à 44,6 million d'euros en un an. Exprimées en pourcentage de ventes, les dépenses en Recherche et Développement sont passées de 7,3% à 7,1% des ventes. Les dépenses en Ventes et Marketing sont passées de 64,4 millions d'euros à 73,3 millions d'euros, mais en ce qui concerne les ventes, ces dernières restent stables à 11,7% des ventes. Les dépenses en Frais généraux et Administration ont augmenté peu en chiffres absolus en un an mais ont diminué de 4,7% à 4,3% des ventes d'une année à l'autre.

L'autre résultat d'exploitation comportait moins de 1,4 million d'euros, contre 7,8 millions d'euros pendant la même période l'année précédente.

Revenu net

Le revenu net au second semestre de 2012 a augmenté de 50,7 millions d'euros alors qu'il était de 41,9 millions d'euros pour la même période en 2011. La marge nette au second semestre de 2012 était de 8,1%, contre 7,6% l'année précédente.

Le bénéfice net par action (BNPA) était de 4,22 euros contre 3,48 euros au second semestre de 2011.

LES PERSPECTIVES POUR 2013

Les déclarations suivantes sont des projections liées à l'avenir et les résultats actuels peuvent différer sensiblement.

En vue de l'environnement macro-économique incertain à l'échelle mondiale et d'une demande décroissante éventuelle de projecteurs de cinéma numérique, la direction s'attend à continuer à générer une croissance rentable, quoi que celle-ci soit un peu plus lente qu'en 2012.

En 2013, Barco a l'intention de faire avancer son plan stratégique, en se concentrant sur ce qui suit :

- Des initiatives de croissance dans le segment de projecteurs pour des lieux de taille moyenne, renforcées par l'acquisition de projectiondesign® pour contrebalancer de futures baisses dans le segment du cinéma numérique.
- Introduire des technologies nouvelles et révolutionnaires dans le secteur de la mise en réseau et de la collaboration afin de gonfler son portefeuille des clients existants et nouveaux.
- Étendre la portée sur le marché à travers une présence opérationnelle plus grande en Inde et en Chine ainsi qu'une extension du potentiel de ventes et de services dans les pays émergents.
- Une croissance rentable dans les trois divisions principales, avec Defense & Aerospace qui s'approche graduellement vers un modèle d'entreprise centrée à l'américaine.
- Renforcer la position compétitive globale en se concentrant intensément et de manière continue sur l'excellence opérationnelle.

Tout en exécutant ces priorités stratégiques, la direction compte également prendre des décisions en ce qui concerne le portefeuille des Ventures et de déployer les ressources financières vers des acquisitions de technologie complémentaire pour augmenter la présence de l'entreprise dans les segments du marché intermédiaire.

CONFERENCE TELEPHONIQUE

Barco tiendra une conférence téléphonique avec les investisseurs et les analystes le 7 février 2013 à 9h00 CET (3h00 EST), pour discuter les résultats de l'exercice 2012. Eric Van Zele, PDG, Carl Peeters, Directeur financier et Carl Vanden Bussche, IRO, prendront la parole.

Une retransmission audio de cette conférence téléphonique sera disponible sur le site Internet de l'entreprise www.barco.com à 12h30, heure de Bruxelles (6h30 EST).

A PROPOS DE BARCO

Barco est une société technologique internationale qui conçoit et développe des produits de visualisation pour divers marchés professionnels spécifiques. La société dispose de ses propres filiales de vente et de marketing, d'assistance à la clientèle, de recherche et développement et de fabrication en Europe, en Amérique du Nord et en Asie-Pacifique. Barco (NYSE Euronext Bruxelles: BAR) est active dans 90 pays et emploie près de 3750 personnes à travers le monde.

Annexe 1 : TABLEAUX FINANCIERS

Income Statement (in thousands of euros)	2012 full year	2011 full year
Net sales	1,155,984	1,041,244
Cost of goods sold	-780,351	-728,313
Gross profit	375,633	312,932
Research and development expenses	-84,124	-74,650
Sales and marketing expenses	-142,157	-122,493
General and administration expenses	-52,155	-50,221
Other operating income (expense) - net	3,040	12,792
EBIT before goodwill impairment	100,238	78,359
Goodwill impairment	-2,671	-10,000
EBIT after goodwill impairment	97,567	68,359
Interest income	2,826	912
Interest expense	-1,738	-3,442
Income before taxes	98,656	65,829
Income taxes	-4,962	10,407
Result after taxes	93,694	76,236
Share in the result of joint ventures and associates	547	-386
Net income attributable to equityholder of the parent	94,241	75,850
Earnings per share (in euros)	7.84	6.32
Diluted earnings per share (in euros)	7.50	5.91

Selected Financial Ratios	2012 full year	2011 full year
EBITDA on sales	13.8%	12.5%
EBITDA minus capitalized development cost on sales	8.9%	8.0%
EBIT before goodwill impairment on sales	8.7%	7.5%
Total debt to equity	3.4%	5.9%

Balance sheet (in thousands of euro)	31 Dec 2012	31 Dec 2011
ASSETS		
Goodwill	68,809	43,921
Capitalized development cost	81,978	69,020
Other intangible assets	25,093	14,565
Land and buildings	28,744	30,569
Other tangible assets	30,661	27,479
Investments	44,445	9,300
Deferred tax assets	61,948	56,763
Other non-current assets	18,041	19,134
Non-current assets	359,719	270,751
Inventory	223,677	233,928
Trade debtors	183,082	187,114
Other amounts receivable	29,053	35,197
Cash and cash equivalents	122,139	79,165
Prepaid expenses and accrued income	4,209	8,412
Current assets	562,160	543,816
Total Assets	921,879	814,567

Communiqué de presse

EQUITY AND LIABILITIES		
Equity attributable to equityholders of the parent	538,050	460,703
Non-controlling interest	0	0
Equity	538,050	460,703
Long-term debts	12,695	19,014
Deferred tax liabilities	3,089	5,005
Other long-term liabilities	10,161	8,117
Non-current liabilities	25,945	32,136
Current portion of long-term debts	4,105	1,691
Short-term debts	1,302	6,593
Trade payables	127,528	110,791
Advances received on contracts in progress	73,587	55,748
Tax payables	25,012	21,556
Employee benefit liabilities	57,958	51,741
Other current liabilities	8,241	8,045
Accrued charges and deferred income	20,763	23,488
Provisions	39,388	42,075
Current liabilities	357,884	321,728
Total Equity and Liabilities	921,879	814,567

<u>Cash flow statement</u> (in thousands of euro)	2012 full year	2011 full year
<i>Cash flow from operating activities</i>		
EBIT after impairment	97,567	68,359
Impairment of capitalized development costs and goodwill	3,644	11,328
Restructuring provision (personnel)	0	-3,351
Unrealized foreign currency translation gain on Kladno liquidation	-3,735	0
Amortization capitalized development cost	42,138	36,448
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	16,126	14,088
Loss on tangible fixed assets	-24	-85
Share options recognized as cost	782	676
Share of profit/(loss) of joint ventures	547	-386
Gross operating cash flow	157,046	127,076
Changes in trade receivables	8,267	12,462
Changes in inventory	10,460	-2,483
Changes in trade payables	10,567	-14,693
Other changes in net working capital	19,015	35,923
Change in net working capital	48,310	31,208
Net operating cash flow	205,356	158,284
Interest income	2,826	912
Interest expense	-1,738	-3,442
Income taxes	-4,200	-10,718
Cash flow from operating activities	202,245	145,037
<i>Cash flow from investing activities</i>		
Expenditure on product development	-56,296	-46,454
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-24,853	-20,302
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	1,264	3,245
Acquisition of Group companies, net of acquired cash	-27,994	-9,316
Disposal of group companies, net of disposed cash	0	-1,460
Other investing activities	-33,358	-8,000
Interest in joint ventures	-1,253	-974

Communiqué de presse

Cash flow from investing activities	-142,491	-83,261
<i>Cash flow from financing activities</i>		
Dividends paid	-13,153	-12,670
Share issue	1,144	3,593
Payments of long-term liabilities	-3,603	-1,255
Payments of short-term liabilities	-666	-18,399
Cash flow from financing activities	-16,278	-28,730
<i>Net decrease/increase in cash and cash equivalents</i>	43,476	33,046
<i>Cash and cash equivalents at beginning of period</i>	79,164	46,042
<i>Cash and cash equivalents (CTA)</i>	-502	
<i>Change in consolidation method</i>	0	77
<i>Cash and cash equivalents at end of period</i>	122,139	79,164

Annexe 2 : LA NOUVELLE STRUCTURE DE BARCO

Au 1^{er} janvier 2013, Barco a changé la composition de chaque division (excepté la division Healthcare). Dès le premier trimestre de 2013, Barco rapportera les résultats des divisions comme suit :

- **Projection**

Toutes les activités de projection seront consolidées dans une seule division de « Projection » incorporant la plus récente acquisition de projectiondesign®. De cette manière, la division Entertainment a été repositionnée pour se concentrer sur la croissance dans d'autres segments, tels corporate AV et projection pour des lieux de taille moyenne.

- **Advanced Visualization**

Barco a renommé la division Control Rooms & Simulation « Advanced Visualization » afin de mieux refléter le système écologique de leur modèle d'entreprise et d'inclure les technologies de collaboration comme moteur principal de création de valeur. ClickShare et dZine, deux anciens Ventures, ont été ajoutées à cette division.

La division Advanced Visualization ne se concentrera pas seulement sur les services publics, la sécurité et la surveillance, et les marchés de la recherche et de la conception, mais également sur le marché de corporate AV.

- **Healthcare**

La composition de la division Healthcare reste la même.

- **Defense & Aerospace**

Pour mieux aligner les produits sur les marchés finaux, l'activité de la formation, qui comprend la formation militaire et commerciale, a été transférée à la division Defense & Aerospace, précédemment nommée division Control Rooms & Simulation. Barco continue à se concentrer sur les marchés de niche avec les secteurs de la défense et de l'aérospatiale.

- **Ventures**

Les entreprises ClickShare et dZine ont été incorporées dans la division nouvellement nommée Advanced Visualization. Les entreprises LiveDots, Orthogon, Silex et High End Systems continuent d'opérer en tant qu'entreprises communes.