

Communiqué de presse

Date: 07 Février 2014

Pour publication immédiate

Nom: Carl Vanden Bussche

Titre: Director Investor Relations

Tel: +32 56 26 23 22

E-mail: carl.vandenbussche@barco.com

Information réglementée

Barco génère une marge EBITDA de 13,2% en s'élargissant au-delà du cinéma numérique

Barco proposera d'augmenter le dividende et de lancer un programme de rachat d'actions

Kortrijk, Belgique, le 7 février 2014 – 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 2013.

Principaux chiffres financiers de l'exercice fiscal 2013 :

- Le volume des commandes entrantes a atteint 1,1505 milliard d'euros, soit une augmentation de 1,5% par rapport au 1,1338 milliard d'euros pour la même période en 2012.
- Le volume des ventes s'élevait à 1,1580 milliard d'euros, comparable au volume des ventes de l'an dernier, lequel se montait à 1,1560 milliard d'euros. À taux de change constant, les ventes ont augmenté de 31 millions par rapport à 2012, soit de 3%.
- Le résultat brut a augmenté de 33,4% atteignant 386,5 millions d'euros par rapport aux 375,6 millions d'euros en 2012, soit une marge de 32,5%.
- La performance EBITDA¹ s'élevait à 153,2 millions d'euros, soit une marge EBITDA de 13,2% par rapport aux 159,5 millions d'euros et marge EBITDA de 13,8% en 2012. À un taux de change constant, l'EBITDA s'élevait à 159 millions d'euros, soit une marge de 13,4%.
- L'EBIT² s'est élevé à 79,0 millions d'euros, contre 100,2 millions d'euros en 2012. La marge d'EBIT était de 6,8% contre 8,7% en 2012. Le recul de l'EBIT en 2013 s'explique par l'augmentation des amortissements des coûts de développement capitalisés et des actifs incorporels liés aux acquisitions.
- Le revenu net s'élevait à 59,4 millions d'euros contre 94,2 millions d'euros en 2012. La baisse du revenu net s'explique par la hausse du taux d'imposition et par les charges liées à la restructuration.
- Le flux de trésorerie disponible en 2013 s'est élevé à 70,2 millions d'euros contre 121,6 millions d'euros en 2012.

² L'EBITDA mentionné dans ce communiqué de presse est toujours un EBITDA avant restructuration

³ L'EBIT mentionné dans ce communiqué de presse est toujours un EBIT avant restructuration

Communiqué de presse

- Le flux de trésorerie net s'élevait à 104,4 millions d'euros à la fin de l'année contre 111,2 millions d'euros le 31 décembre 2012.

Le mot du CEO

« Barco a opté pour une stratégie visant plus loin que le cinéma numérique », a indiqué Monsieur Eric Van Zele, Président et CEO de la société. « Tout en maintenant notre position de leader sur le marché du cinéma numérique, nous nous sommes positionnés de manière à pénétrer le segment de l'AV corporate. L'adjonction de projectiondesign® a contribué à la croissance profitable, de 9%, de la division Projection. »

« Nous avons également constaté un élan croissant dans de nouveaux segments de marché, tels que la chirurgie numérique, les soins aux malades et ClickShare. Cette dynamique illustre notre capacité à gagner du terrain en exécutant notre stratégie qui consiste à décrocher une part de marché dans des segments du marché neufs et intermédiaires. Cependant, la division Advanced Visualization a subi des pressions concurrentielles dans le segment intermédiaire et a connu en outre une mollesse de la demande de solutions pour salles de contrôle. Tout en introduisant de nouvelles solutions pour le segment intermédiaire, nous avons enregistré un rebond du volume des commandes au cours du quatrième trimestre. »

« Dans l'ensemble, nous avons terminé l'année bien préparés pour consolider nos positions de marché au cours de l'année 2014. »

« En restant concentrée sur l'excellence opérationnelle et sur l'excellence, Barco a su maintenir sa rentabilité et générer un flux de trésorerie considérable tout en absorbant deux acquisitions stratégiques », a indiqué Monsieur Eric Van Zele, Président et CEO. « La marge EBITDA pour l'année était comparable à celle de 2012, reflétant une combinaison de la consolidation de la marge bénéficiaire brute et une meilleure discipline au niveau des frais dans l'ensemble de la société, qui a compensé l'augmentation des dépenses d'exploitation liées aux acquisitions. Les effets négatifs change nous ont empêchés d'atteindre notre objectif qui était de réaliser une nouvelle année de croissance profitable. À un taux de change constant, notre volume de ventes a augmenté de 3% soit de 31 millions d'euros, avec une marge EBITDA proche de 160 millions d'euros. »

« Exprimées en termes de rentabilité, les acquisitions stratégiques ont pesé sur l'EBIT et le bénéfice net en 2013. Séparément, les améliorations réalisées au niveau de la rentabilité opérationnelle dans les divisions Healthcare et Defense & Aerospace ont résulté en une marge d'EBITDA qui s'est élevée à 13,7% au second semestre. Nous poursuivrons, à court terme, l'implémentation d'une série de programmes de réduction des frais et nous ajusterons des dépenses d'exploitation sélectionnées. À mesure que nous récolterons les bénéfices de notre excellence opérationnelle et que nous continuerons à grandir grâce à nos initiatives de croissance, Barco continuera de s'engager à générer une croissance profitable et durable. »

Dividende et programme de rachat d'actions

Le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée Générale de faire passer le dividende par action de 1,40 euro en 2013 à 1,50 euro en 2014. Barco maintient l'objectif de générer une croissance constante de dividende pour les actionnaires.

Le Conseil d'Administration demandera également l'autorisation de lancer un programme de rachat d'actions dans les limites statutaires.

RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR L'EXERCICE FISCAL 2013

Remarque préliminaire

Les résultats de la Joint Venture chinoise et de projectiondesign® sont entièrement consolidés depuis le 1^{er} janvier 2013 ; le résultat d'Awind a été consolidé depuis le 1^{er} avril 2013.

COMMANDES ENTRANTES & CARNET DE COMMANDES

Le volume de commandes entrantes en hausse de 1,5%, atteignait 1,1505 milliard d'euros, grâce au volume important noté par les divisions Healthcare et Defense & Aerospace, tandis qu'il était principalement stagnant dans les divisions Projection et Advanced Visualization. Géographiquement parlant, la forte croissance dans les pays APAC a été neutralisée par la mollesse dans la région EMEALA³ et, dans une moindre mesure, en Amérique du Nord.

En 2013, le volume de commandes entrantes correspondait grosso modo aux ventes. Par contre, le ratio entre le volume de commandes entrantes et les ventes était différent au cours des deux semestres. Au premier semestre, les ventes ont dépassé les commandes de 38 millions d'euros. Au second semestre, toutefois, la tendance s'est inversée, les commandes étant supérieures aux ventes de 34 millions d'euros. En comparaison, au second semestre de 2012, les commandes enregistraient un retard par rapport aux ventes de 34 millions d'euros.

Le carnet de commandes s'est rétabli au second semestre en atteignant 460,9 millions d'euros, après un recul au premier semestre suivi d'un rebond à un niveau comparable à celui du second semestre de 2012.

(en millions d'euros)	2S13	1S13	2S12	1S12	2S11
Carnet de commandes	460,9	440,0	461,2	501,5	479,9

Commandes entrantes par région

	NA	EMEALA	APAC
2012	34%	44%	22%
2013	32%	41%	27%
Évolution	(3,5%)	(5,8%)	23,2%

³ La région EMEALA comprend l'Europe, le Moyen-Orient, l'Afrique et l'Amérique latine

Communiqué de presse

VENTES

Les ventes, qui se sont élevées à 1,1580 milliard d'euros, reflètent la croissance de la division Projection et des Ventures, neutralisée par les reculs dans les autres divisions. Le volume des ventes a enregistré une forte croissance dans la région APAC, neutralisant le recul en Amérique du Nord et la stagnation dans la région EMEALA.

Ventes par région

	NA	EMEALA	APAC
2012	34%	42%	24%
2013	31%	42%	27%
Évolution	(7,6%)	(0,3%)	12,1%

RENTABILITÉ

Marge brute

La marge brute a progressé de 2,9%, en passant de 375,6 millions d'euros à 386,5 millions d'euros. La marge brute s'est donc améliorée en passant à 33,4% contre 32,5% en 2012.

Dépenses d'exploitation

Les dépenses indirectes totales représentaient 27% des ventes, une hausse de 10,2% par rapport à 24% des ventes en 2012 et 2011. Cette augmentation s'explique en grande partie par l'adjonction de projectiondesign® et d'Awind qui possèdent une structure de coût indirect plus élevé comprenant des amortissements connexes d'actifs incorporels.

Les dépenses en Recherche et Développement ont augmenté de 10,2 millions d'euros en atteignant 107,5 millions d'euros. Elles reflètent les projets de développement de produits nouveaux dans la division Advanced Visualization, l'adjonction de projectiondesign® et l'amortissement de la technologie acquise auprès de projectiondesign® et d'Awind. Exprimées en pourcentage, les dépenses en Recherche et Développement représentaient 9,3% contre 8,4% des ventes en 2013.

Les dépenses en Ventes et Marketing ont augmenté de 18,5 millions d'euros en atteignant 160,7 millions d'euros contre 142,2 millions d'euros en 2012, une augmentation qui s'explique en grande partie par les acquisitions susmentionnées. Exprimées en pourcentage, les dépenses de vente et de marketing représentaient 13,9% contre 12,3% des ventes l'an dernier. Les dépenses en Frais généraux et Administration sont passées de 52,2 millions d'euros l'an dernier à 55,7 millions d'euros, soit 4,8% contre 4,5% des ventes l'an dernier.

L'autre résultat d'exploitation comportait 4,4 millions d'euros contre 3,0 millions d'euros l'an dernier.

EBITDA & EBIT

L'EBITDA représentait 153,2 millions d'euros, une baisse de 6,2 millions d'euros par rapport aux 159,5 millions d'euros de l'année précédente. La marge EBITDA s'établissait à 13,2% contre 13,8% en 2012. Elle s'est améliorée au second semestre de 2013 en s'établissant à 13,7% alors qu'elle représentait 12,8% au premier semestre de 2013. La marge bénéficiaire d'exploitation de Barco s'est maintenue à un niveau sain malgré les investissements considérables consentis pour assurer sa croissance, acquisitions comprises, et les frais engagés pour ces acquisitions.

2013	Ventes	EBITDA	EBITDA %
Projection	522,5	83,4	16,0%
Healthcare	195,7	26,3	13,4%
Advanced Visualization	192,5	13,3	6,9%
Defense & Aerospace	149,7	20,2	13,5%
Ventures	101,0	9,9	9,8%
Éliminations intra-groupe	(3,5)		
Groupe	1.158	153,2	13,2%

Avant restructuration, l'EBIT s'élevait à 79,0 millions d'euros soit 6,8%, contre 100,2 millions d'euros ou 8,7% en 2012.

Le recul de l'EBIT par rapport à l'EBITDA s'explique par l'augmentation des amortissements comme ci-dessous :

- Augmentation des amortissements sur les frais de développement capitalisés à concurrence de 7 millions d'euros
- Augmentation des amortissements des actifs incorporels comptabilisés suite aux récentes acquisitions, conformément aux directives de l'IFRS (Savoir-faire/Technologie, Listes des clients et Dénominations commerciales) à concurrence de 5,8 millions d'euros.

Par conséquent, l'écart entre l'EBITDA et l'EBIT s'est creusé, en passant de 5,1 points de pourcentage des ventes en 2012 à 6,4 points de pourcentage en 2013.

En 2014, la société continuera à procéder à des amortissements sur le Savoir-faire/Technologie et la Liste des clients. Les Dénominations commerciales (1,2 millions d'euros) et les frais liés à la réévaluation des stocks et à la prime de maintien (3,8 millions d'euros) ont été entièrement amortis et absorbés en 2013.

Impôts sur les bénéfices

L'impôt calculé en 2013 s'est élevé à 8,1 millions d'euros, soit un taux d'imposition de 12,0%, contre 5,0 millions d'euros en 2012, soit un taux d'imposition de 5,0%.

Revenu net

Le revenu net de l'année s'est élevé à 59,4 millions d'euros, dont 9,4 millions d'euros de charges pour la restructuration non récurrente et la dépréciation comptabilisées pour des actions prises en vue de redimensionner des opérations sélectionnées, principalement dans les divisions Defense & Aerospace et Advanced Visualization. Ces frais non récurrents combinés avec un taux d'imposition en hausse ont résulté, par rapport à l'an dernier, en une baisse du revenu net attribuable aux actionnaires.

Le bénéfice net par action ordinaire (EPS) s'élève à 4,86 euros pour l'année, en baisse par rapport aux 7,84 euros en 2012. Le bénéfice net par action entièrement dilué s'élevait à 4,71 euros contre 7,50 euros l'an dernier.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE & BILAN

Fin 2013, le flux de trésorerie disponible s'élevait à 104,4 millions d'euros contre 24,2 millions d'euros le 30 juin 2013 et 111,2 millions d'euros le 31 décembre 2012.

Le flux de trésorerie disponible pour 2013 s'élevait à 70,2 millions d'euros comparé à 121,6 millions d'euros pour 2012 et comprenait un flux de trésorerie négatif de 11,6 millions d'euros au premier semestre, compensé par un flux de trésorerie positif de 81,8 millions d'euros au second semestre.

Barco a généré un flux de trésorerie opérationnel brut de 140,9 millions d'euros et réalisé une baisse du fonds de roulement de 34,9 millions, principalement en créances et en stocks, générant ainsi un fonds de roulement net représentant 4,7% des ventes, contre 8,2% à la fin de l'année 2012.⁴

Pour toute l'année 2013, les variations des créances commerciales s'établissaient à 25,8 millions d'euros positifs, tandis que les variations des stocks s'établissaient à 29,3 millions d'euros neutralisées par les variations négatives des dettes commerciales d'un montant de 29,9 millions d'euros. D'autres variations du fonds de roulement s'élevant à un montant de 9,7 millions d'euros comprenaient des avances sur des projets de clients ainsi que des augmentations d'autres passifs.

Fin 2013, le montant des créances commerciales de la société s'élevait à 177,5 millions d'euros, soit 5,6 millions en moins qu'au 31 décembre 2012. Le NJC (nombre de jours de crédit clients) était de 52 jours, contre 57 jours au 30 juin 2013 et 48 jours au 31 décembre 2012.

La valeur des stocks, de 211,6 millions d'euros, était inférieure de 12,1 millions d'euros à la valeur comptabilisée au 31 décembre 2012 et inférieure de 39,8 millions d'euros à celle comptabilisée au 30 juin 2013. Le taux de rotation des stocks s'élevait à 3,2 contre 3,0 à la fin juin 2013 et contre 3,1 à la fin décembre 2012.

Les dettes commerciales enregistrées à la fin du mois de décembre 2013 s'élevaient à 114,1 millions d'euros, contre 118,4 millions d'euros à la fin juin 2013 et contre 127,5 millions d'euros à la fin décembre 2012.

⁴ La société n'a pas racheté de propres actions en 2013. Barco possède actuellement 715.206 propres actions, soit 5,51% avant dilution.

Communiqué de presse

Les dépenses en capital, hors dépenses de développement capitalisées, s'élevaient à 22,9 millions d'euros, contre 24,9 millions d'euros pour la période équivalente de l'année dernière.

Le ROCE (après impôts) s'établissait à 15%, contre 16% au 30 juin 2013 et 24% au 31 décembre 2012. La baisse reflète l'impact des acquisitions sur l'écart d'acquisitions et les actifs incorporels ainsi que l'augmentation effective du taux d'imposition à 12,0% contre 5,0% l'an dernier.

L'écart d'acquisitions s'élevait à 145,7 millions d'euros le 31 décembre 2013 contre 68,8 millions le 31 décembre 2012. L'augmentation de l'écart d'acquisitions s'explique par les acquisitions de projectiondesign® et d'Awind.

D'autres actifs incorporels sont passés de 25,0 millions d'euros le 31 décembre 2012 à 55,2 millions d'euros suite à des ajustements à la juste valeur (conformes à l'IFRS) des acquisitions et suite à des investissements pour le nouveau logiciel SAP ERP (un autre actif incorporel en construction).

Les passifs non courants sont passés de 25,9 millions d'euros le 31 décembre 2012 à 67,5 millions d'euros. Les passifs non courants ont augmenté en raison d'un leasing financier lié à l'acquisition de projectiondesign® et d'un prélèvement sur la facilité de crédit de Barco auprès de la Banque européenne d'investissement.

RÉSULTATS PAR DIVISION POUR L'EXERCICE FISCAL 2013

Division Projection

Le volume des ventes et des commandes entrantes de la division Projection a continué de basculer en faveur du marché de l'AV professionnel en raison de l'adjonction de projectiondesign® durant l'exercice fiscal 2013. Pour l'année, l'AV professionnel représentait 30% des ventes contre 25% l'an dernier, et 35% des commandes entrantes contre 25% l'an dernier.

En cinéma numérique Barco a atteint un taux de capture de 50% et l'élargissement de sa part de marché reposait sur la force des succès transdivisionnels et des lancements en Amérique latine, en Chine et en Inde. Avec plus de 40.000 projecteurs de cinéma numérique livrés au cours des six dernières années, Barco est leader du marché et en bonne position pour récolter les avantages d'une large base installée, tels que des contrats de service et de maintenance des programmes de mises à niveau et de remplacement.

Dans le segment de l'AV professionnel, Barco a implémenté avec succès ses projets d'intégration de projectiondesign®, et la société est dans la bonne voie pour aligner la rentabilité de projectiondesign® sur les cibles financières de Barco pour la division Projection, en optimisant les opérations de la production et de la chaîne d'approvisionnement ainsi que les ressources en ventes et marketing. Barco a continué à pénétrer les segments des salles moyennes et de conférence, tout en élargissant son réseau mondial et en lançant 11 nouveaux projecteurs au cours du second semestre. La société est aujourd'hui en bonne position pour générer une croissance dans ce marché.

Projection	2013	2012	Évolution en %
Commandes	494,4	490,4	0,8%
Ventes	522,5	479,7	8,9%
EBITDA	83,4	87,3	(4,4%)
Marge EBITDA	16,0%	18,2%	

Communiqué de presse

- Le volume des commandes était comparable à celui de l'an dernier, reflétant la croissance dans le marché de l'AV professionnel, neutralisée par une réduction d'environ 10% pour le cinéma numérique. Le volume des commandes entrantes a stagné principalement dans la région EMEALA, a noté un recul en Amérique du Nord et une augmentation dans la zone APAC.
- La gamme supérieure des solutions de cinéma numérique a connu une stagnation dans un marché en recul par rapport à 2012, tandis que le segment de l'AV professionnel enregistrait de fortes hausses de ses ventes, principalement dans le segment de l'AV corporate, grâce à l'adjonction de projectiondesign®. Le volume des ventes a noté une hausse dans les régions EMEALA et APAC, neutralisée par le ralentissement des ventes en Amérique du Nord.
- Bien que restant solide à 16%, la marge EBITDA était inférieure à celle de 2012, reflétant l'adjonction de projectiondesign®. Au second semestre de 2013, projectiondesign® a progressé dans le sens d'une amélioration de sa rentabilité, partiellement neutralisée par l'augmentation des dépenses en R&D et Ventes & Marketing faites en vue de préparer la division au marché de l'AV corporate.

Division Healthcare

Barco a commencé à tirer profit de ses investissements stratégiques dans de nouveaux segments de marché comprenant les salles d'opération numériques, les soins aux patients et la dentisterie. Le volume des commandes entrantes a augmenté de 21,0% au second semestre de 2013 par rapport à la même période en 2012, et la marge de résultat brut a continué à progresser, ce que reflète la performance de l'EBITDA qui atteint les objectifs prévus pour le second semestre de 2013.

La société maintenait simultanément sa position de leader en imagerie et modalités diagnostiques, malgré un léger recul de la demande dans la région EMEALA au cours des deuxième et troisième trimestres.

Healthcare	2013	2012	Évolution en %
Commandes	217,5	197,3	10,2%
Ventes	195,7	206,5	(5,2%)
EBITDA	26,3	23,8	10,7%
Marge d'EBITDA	13,5%	11,5%	

- Le volume des commandes entrantes a rebondi durant le quatrième trimestre, avec de solides contributions réparties régulièrement entre les segments de marché classiques et nouveaux. L'Amérique du Nord prend à son compte la majeure partie de la croissance tandis que les autres régions notent une stagnation du volume des commandes entrantes.
- Le volume des ventes a enregistré un faible recul dû à la mollesse au cours des deuxième et troisième trimestres. Performances stagnantes dans les marchés du diagnostic et des modalités classiques tandis que les ventes dans les segments neufs ont commencé à générer des ventes.
- Bonne évolution de l'EBITDA, principalement en raison de la consolidation de la marge de résultat brut, de programmes de réduction des dépenses et d'un assortiment de produits plus favorable.

Division Advanced Visualization

La division Advanced Visualization a enregistré un moindre volume de ventes pour l'année. Le développement de solutions LCD destinées au segment moyen a duré plus longtemps que prévu, des projets pour salles de contrôle ont été différés et la demande émanant de clients en Europe a enregistré un faible recul. Avec le lancement des solutions LCD pour le segment moyen au cours du second semestre, le volume des commandes entrantes a augmenté vers la fin de l'année. Recul de l'EBITDA d'une année sur l'autre en raison du moindre volume des ventes et de l'augmentation des dépenses en R&D.

Les programmes de réduction des dépenses pour les cubes des murs vidéo et les solutions LCD sont en cours d'implémentation et combinés à un programme de diminution des coûts. Ces programmes devraient permettre à la division de rétablir sa contribution profitable en 2014.

Les ventes de ClickShare ont enregistré une hausse continue au cours de chaque trimestre. Depuis le lancement de ClickShare au cours du quatrième trimestre de 2012, Barco est à présent autorisée à vendre ClickShare dans plus de 60 pays dans le monde entier et la société a vendu plus de 12.500 unités tout en élargissant son réseau de nouveaux partenaires et de canaux de distribution.

Advanced Visualization	2013	2012	Évolution en %
Commandes	203,0	207,2	(2,0%)
Ventes	192,5	205,2	(6,2%)
EBITDA	13,3	23,9	(44,4%)
Marge EBITDA	6,9%	11,6%	

- Le volume mondial des commandes entrantes est en léger recul par rapport à 2012, reflétant la mollesse des Control Rooms, en particulier dans certaines parties de la région d'Europe et d'Amérique du Nord. Cette mollesse a été partiellement neutralisée par la croissance des solutions de collaboration au cours du deuxième trimestre.
- Recul des ventes par rapport à 2012 en raison du report des projets pour salles de contrôle en Europe et au Moyen-Orient. Recul partiellement neutralisé par la contribution croissante du segment de la collaboration.
- La marge de résultat brut est restée relativement stable tandis que la combinaison des ventes plus faibles et des dépenses accrues pour les solutions en réseaux et de collaboration et l'augmentation des dépenses en Vente et Marketing a entraîné une baisse de l'EBITDA tant en valeurs absolues qu'en termes de pourcentage des ventes.

Communiqué de presse

Division Defense & Aerospace

La croissance en avionique en 2013 a été éclipsée par la réduction des dépenses de défense qui s'est poursuivie dans le monde entier et qui a entraîné des reports et des annulations de projets. Cependant, la demande émanant des clients de la défense s'est améliorée au cours du second semestre, grâce à la conclusion de nouvelles affaires et à la reprise de projets reportés. Ainsi, Barco a signé de nouveaux contrats-cadres, a vu augmenter ses commandes entrantes et a terminé l'année avec un ratio de prises de commandes sur facturation de 1,05.

Defense & Aerospace	2013	2012	Évolution en %
Commandes	157,1	135,1	16,3%
Ventes	149,7	167,3	(10,5%)
EBITDA	20,2	17,6	15,0%
Marge EBITDA	13,5%	10,5%	

- Fort volume de commandes entrantes au second semestre à l'échelle mondiale, avec des augmentations tant dans le segment Defense que dans le segment Avionique et ce dans toutes les trois régions.
- Baisse des ventes, reflétant une croissance dans la région APAC mais qui a été neutralisée par la baisse du volume des ventes dans la région EMEA et en Amérique du Nord.
- Amélioration de la rentabilité grâce au meilleur focus sur des produits à meilleure marge et sur des grands comptes, sur le contrôle strict des dépenses d'exploitation et sur la réduction des frais entreprise au deuxième trimestre. Par conséquent, la division était en bonne voie, au second semestre, de réaliser une marge EBITDA proche ou dépassant le niveau des 15%.

Ventures

Stagnation du volume des ventes d'une année sur l'autre mais amélioration de la rentabilité s'expliquant par la rentabilité soutenue de LiveDots et par le redressement de High End Systems.

Ventures	2013	2012	Évolution en %
Commandes	81,0	106,9	(24,2%)
Ventes	101,0	98,3	2,8%
EBITDA	9,9	7,0	42,0%
Marge d'EBITDA	9,8%	7,1%	

RÉSULTATS CONSOLIDÉS POUR LE SECOND SEMESTRE DE 2013

Principaux chiffres financiers du second semestre 2013 :

- Le montant des commandes entrantes du second semestre s'est élevé à 593,9 millions d'euros, soit une augmentation de 0,5% par rapport aux 590,9 millions d'euros du second semestre de l'année précédente.
- Le volume des ventes, qui s'élevait à 560,1 millions d'euros, était en recul de 10,4% par rapport aux 625,0 millions d'euros au second semestre de 2012.
- Résultat brut de 190,6 millions d'euros soit une marge de résultat brut de 34,0% par rapport aux 202,5 millions d'euros ou marge de résultat brut de 32,4% l'an dernier.
- EBITDA de 76,5 millions d'euros pour une marge EBITDA de 13,7% par rapport aux 87,8 millions d'euros, pour une marge EBITDA de 14,0% au second semestre de 2012.
- EBIT de 37,3 millions d'euros contre 56,7 millions d'euros au second semestre de 2012. Marge EBIT de 6,7% par rapport à 9,1% au second semestre de 2012.
- Le revenu net du semestre s'élevait à 27,7 millions d'euros soit 4,9% des ventes, par rapport à 50,7 millions d'euros, ou 8,1% des ventes au cours de la même période l'an dernier.
- À la fin du semestre, le flux de trésorerie disponible s'élevait à 81,8 millions d'euros par rapport à 92,5 millions d'euros en 2012.

VENTES & COMMANDES ENTRANTES

Le montant des commandes entrantes du second semestre de 2013 s'élevait à 593,9 millions d'euros, soit une augmentation de 0,5% par rapport à la même période l'an dernier. La région EMEALA a généré 42% des commandes entrantes malgré la faiblesse en Europe occidentale, l'Amérique du Nord ayant généré 33% et la région Asie Pacifique 25%. L'APAC affichait une bonne croissance qui a neutralisé les reculs dans la région EMEALA et en Amérique du Nord.

Après une croissance à deux chiffres au cours du premier semestre, les ventes se sont élevées à 560,1 millions d'euros au cours du second semestre, soit un recul de 10,4% d'une année sur l'autre. La baisse s'explique par le ralentissement anticipé du taux de croissance de la division Digital Cinema et par le fait que les nouveaux segments moyens n'ont pas généré un volume de vente suffisant pour neutraliser entièrement le recul.

Les ventes dans la région EMEALA représentaient 40% des ventes consolidées, tandis que l'Amérique du Nord prenait à son compte 35% et l'APAC 25%. Par rapport au second semestre de 2012, les ventes ont essentiellement stagné dans la région APAC et baissé dans la région EMEALA et dans la région nord-américaine.

RENTABILITÉ

Résultat brut

Le résultat brut était en recul d'une année sur l'autre et est passée de 202,5 millions d'euros à 190,6 millions d'euros, résultant en une meilleure marge de résultat brut de 34,0% contre 32,4% au second semestre de 2012.

EBITDA & EBIT

L'EBITDA s'établissait à 76,5 millions d'euros par rapport à 87,7 millions d'euros l'année précédente. L'EBIT avant restructuration et dépréciation des écarts d'acquisitions représentait 37,3 millions d'euros par rapport à 56,7 millions au second semestre de 2012. Au second semestre de 2013, la marge d'EBIT était de 6,7%.

D'une année sur l'autre, la totalité des dépenses en Recherche et Développement est passée de 44,6 millions d'euros à 49,2 millions d'euros. Exprimées en pourcentage, ces dépenses sont passées de 7,1% à 8,8% des ventes.

Les dépenses en Vente et Marketing sont passées de 73,3 millions d'euros, soit 11,7% des ventes, à 78,5 millions d'euros soit 14,0% des ventes.

Les dépenses en frais généraux et Administration accusent, d'une année sur l'autre, une légère hausse en chiffres absolus en passant de 26,6 millions d'euros à 28,7 millions d'euros et, exprimées en pourcentage, elles sont passées de 4,3% à 5,1% des ventes.

L'autre résultat d'exploitation comportait plus 3,1 millions d'euros contre moins 1,3 millions d'euros pour la même période l'an dernier.

Revenu net

Le revenu net au second semestre 2013 s'élevait à 27,7 millions d'euros contre 50,7 millions d'euros au second semestre 2012. La marge nette au second semestre 2013 était de 4,9% contre 8,1% en 2012.

Le bénéfice net par action était de 2,32 euros contre 4,22 euros au second semestre 2012.

LES PERSPECTIVES POUR 2014

La déclaration suivante exprime des attentes concernant l'avenir et peut être significativement contredite par les résultats réels.

Concernant 2014, Barco prévoit que l'environnement macroéconomique restera riche en défis et que les conversions de devises risquent d'impacter considérablement les résultats communiqués.

Néanmoins, ces prévisions n'empêchent pas que la société s'attende à générer une croissance des ventes, bien qu'à 1 chiffre. La combinaison d'initiatives de croissance stratégiques, de réduction des frais et de maîtrise des dépenses devrait résulter en une rentabilité améliorée.

Tout en exécutant les priorités stratégiques, la direction projette également de renforcer sa position concurrentielle mondiale en continuant à se concentrer sur l'excellence opérationnelle, en prenant des décisions concernant le portefeuille de Ventures de Barco et en mettant sur pied son projet de déploiement de ressources financières pour soutenir des initiatives de croissances dans ses activités principales.

Le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée Générale de reconduire le mandat de Monsieur Eric Van Zele afin d'assurer la continuité de la direction stratégique de la société et de continuer à bâtir sur les fortes performances de l'équipe exécutive actuelle de Barco qui est parvenue à réaliser les objectifs stratégiques de la société.

Remarque concernant la structure organisationnelle de Barco en 2014

Barco a pris des mesures, qui seront effectives au 1^{er} janvier 2014, dans le but de concentrer le focus de l'organisation sur des marchés, en promouvant les portefeuilles de produits et de solutions de toutes les divisions de la société et en procédant à leurs ventes croisées au sein de la société. Pour souligner ce focus sur le marché, les divisions Projection et Advanced Visualization ont été rebaptisées et la Venture High End Systems a été intégrée dans le cœur de métier :

- La division Projection de Barco s'appelle aujourd'hui Entertainment & Corporate et High End Systems y sera intégré.
- La division Advanced Visualization s'appelle aujourd'hui Industrial & Government.

Communiqué de presse

TÉLÉCONFÉRENCE

Le 7 février 2014 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de discuter des résultats de 2013. Cette téléconférence sera présidée par Messieurs Eric Van Zele, CEO, Carl Peeters, CFO, et Carl Vanden Bussche, IRO.

Une retransmission audio de cette téléconférence sera disponible dès 12h30, heure de Bruxelles (6h30 HNE), sur le site internet de la société à l'adresse www.barco.com.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Rapport de l'auditeur

La société Ernst & Young, auditeur statutaire, a émis une opinion sans réserve sur les états financiers consolidés de NV Barco consolidée et de ses filiales, établis en conformité avec les Normes internationales d'information financière (International Financing Reporting Standards – IFRS) telles qu'adoptées par l'Union européenne et les dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique, ont été dûment accomplies. Ernst & Young déclare que les informations financières contenues dans le présent communiqué de presse sont conformes aux états financiers consolidés du Groupe. Le rapport d'audit complet relatif à l'audit des états financiers consolidés figurera dans le rapport annuel de 2013 qui sera publié sur internet (www.barco.com).

Calendrier financier

- Annonce des résultats du second semestre de 2013 et de l'année 2013 - (vendredi 7 février 2014)
- Résultats du premier trimestre de 2014 - (jeudi 24 avril 2014)
- Assemblée générale extraordinaire des actionnaires - (jeudi 24 avril 2014)
- Assemblée générale des actionnaires - (jeudi 24 avril 2014)
- Date de négociation ex-dividende – (jeudi 8 mai 2014)
- Date de clôture des registres – (lundi 12 mai 2014)
- Date de paiement du dividende – (mardi 13 mai 2014)
- Annonce des résultats du premier semestre de 2014 - (mercredi 23 juillet 2014)
- Résultats du troisième trimestre 2014 - (mercredi 22 octobre 2014)

À 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 plus de 90 pays et emploie 4.000 collaborateurs à travers le monde. Son chiffre d'affaires s'élevait à 1,158 milliard d'euros en 2013.

Pour tout complément d'information et pour consulter le rapport annuel 2013, veuillez visiter le site web de la société www.barco.com

© Copyright 2014 by Barco

Annex 1: TABLEAUX FINANCIERS

<u>Income Statement</u>		
	2013 full year	2012 full year
<i>(in thousands of euros)</i>		
Net sales	1,158,015	1,155,984
Cost of goods sold	-771,519	-780,351
Gross profit	386,496	375,633
Research and development expenses	-95,476	-84,124
Sales and marketing expenses	-160,670	-142,157
General and administration expenses	-55,689	-52,155
Other operating income (expense) - net	4,362	3,040
EBIT before restructuring and goodwill impairment	79,024	100,238
Restructuring and goodwill impairment costs	-9,428	-2,671
EBIT after restructuring and goodwill impairment	69,596	97,567
Interest income	1,394	2,826
Interest expense	-3,556	-1,738
Income before taxes	67,434	98,656
Income taxes	-8,092	-4,962
Result after taxes	59,342	93,694
Share in the result of joint ventures and associates	61	547
Net income	59,403	94,241
Net income attributable to non-controlling interest	2,284	0
Net income attributable to the equity holder of the parent	57,119	94,241
Earnings per share <i>(in euros)</i>	4.86	7.84
Diluted earnings per share <i>(in euros)</i>	4.71	7.50
<u>Selected Financial Ratios</u>		
	2013 full year	2012 full year
EBITDA before restructuring and goodwill impairment on sales	13.2%	13.8%
EBITDA minus capitalized development cost on sales	7.9%	8.9%
Total debt to equity	9.6%	3.4%

Communiqué de presse

Balance sheet		
	31 Dec 2013	31 Dec 2012
<i>(in thousands of euro)</i>		
ASSETS		
Goodwill	145,705	68,809
Capitalized development cost	93,248	81,978
Other intangible assets	55,169	25,093
Land and buildings	27,017	28,744
Other tangible assets	40,120	30,661
Investments	11,824	44,445
Deferred tax assets	62,333	61,948
Other non-current assets	14,286	18,041
Non-current assets	449,702	359,719
Inventory	211,575	223,677
Trade debtors	177,467	183,082
Other amounts receivable	44,102	29,053
Cash and cash equivalents	156,545	122,139
Prepaid expenses and accrued income	8,431	4,209
Current assets	598,120	562,160
Total Assets	1,047,822	921,879
EQUITY AND LIABILITIES		
Equity attributable to equityholders of the parent	574,943	538,050
Non-controlling interest	4,423	0
Equity	579,366	538,050
Long-term debts	40,410	12,695
Deferred tax liabilities	11,721	3,089
Other long-term liabilities	15,322	10,161
Non-current liabilities	67,453	25,945
Current portion of long-term debts	3,582	4,105
Short-term debts	11,657	1,302
Trade payables	114,133	127,528
Advances received on contracts in progress	93,562	73,587
Tax payables	30,124	25,012
Employee benefit liabilities	57,248	57,958
Other current liabilities	12,115	8,241
Accrued charges and deferred income	31,778	20,763
Provisions	46,804	39,388
Current liabilities	401,003	357,884
Total Equity and Liabilities	1,047,822	921,879

Communiqué de presse

<u>Cash flow statement</u>		
	2013 full year	2012 full year
<i>(in thousands of euros)</i>		
Cash flow from operating activities		
EBIT after restructuring and goodwill impairment	69,596	97,567
Impairment of capitalized development costs and goodwill	858	3,644
Restructuring provision (personnel)	-2,890	0
Unrealized foreign currency translation gain on Kladno liquidation	0	-3,735
Amortization capitalized development cost	49,145	42,138
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	24,207	16,126
Loss on tangible fixed assets	10	-24
Share options recognized as cost	1,337	782
Share of profit/(loss) of joint ventures and associates	61	547
Gross operating cash flow	142,323	157,046
Changes in trade receivables	25,775	8,267
Changes in inventory	29,282	10,460
Changes in trade payables	-29,889	10,567
Other changes in net working capital	9,746	19,015
Change in net working capital	34,915	48,310
Net operating cash flow	177,238	205,356
Interest received	1,394	2,826
Interest paid	-3,556	-1,738
Income taxes	-18,886	-4,200
Cash flow from operating activities	156,190	202,245
Cash flow from investing activities		
Expenditure on product development	-62,072	-56,296
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-22,869	-24,853
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	260	1,264
Acquisition of Group companies, net of acquired cash	-51,686	-27,994
Disposal of group companies, net of disposed cash	0	0
Other investing activities	-3,060	-33,358
Interest in joint ventures	0	-1,253
Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)	-139,428	-142,491
Cash flow from financing activities		
Dividends paid	-16,856	-13,153
Share issue	7,713	1,144
Acquisition of own shares	1,390	0
Proceeds from (+), payments (-) of long-term liabilities	17,860	-3,603
Proceeds from (+), payments (-) of short-term liabilities	12,646	-666
Cash flow from financing activities	22,753	-16,278
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	39,515	43,476
Cash and cash equivalents at beginning of period	122,139	79,164
Cash and cash equivalents (CTA)	-5,109	-502
Change in consolidation method	0	0
Cash and cash equivalents at end of period	156,545	122,139

Communiqué de presse

<u>Results per division</u>		
<i>(in thousands of euros)</i>	2013 full year	2012 full year
Sales		
Projection	522,492	479,711
Healthcare	195,708	206,455
Advanced Visualization	192,540	227,682
Defense & Aerospace	149,716	130,682
Ventures	101,033	112,173
Intra-group eliminations	-3,473	-719
Group	1,158,015	1,155,984
EBITDA before restructuring and goodwill impairment		
Projection	83,450	87,278
Healthcare	26,348	23,809
Advanced Visualization	13,338	26,392
Defense & Aerospace	20,193	12,757
Ventures	9,905	9,240
Group	153,234	159,476

Communiqué de presse

Statement of comprehensive income

[In thousands of euro]	2013	2012	2011
Net income	59,403	94,241	75,850
<i>Other comprehensive income to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:</i>			
Exchange differences on translation of foreign operations	-14,411	-6,683	-1,787
Net gain/(loss) on cash flow hedges	596	361	-550
Income tax	-72	-18	-
Net gain/(loss) on cash flow hedges, net of tax	524	343	-550
Other comprehensive income (loss) for the period, net of tax	-13,887	-6,340	-2,337
Other comprehensive income (loss) for the period, net of tax, attributable to equity holders of the parent	-13,810	-6,340	-2,337
Other comprehensive income (loss) for the period, net of tax, non-controlling interest	-77	-	-
Total comprehensive income for the period, net of tax, attributable to equity holder of the parent	45,594	87,901	73,513
Total comprehensive income for the period, net of tax, non-controlling interest	-77	-	-