

## RÉSULTATS DE L'EXERCICE:

### Expansion de la marge EBITDA et une solide croissance des ventes à un chiffre

**Kortrijk, Belgique, le 9 février 2017** – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre et de l'exercice clôturés le 31 décembre 2016.

#### Principaux chiffres financiers de l'exercice 2016

- Augmentation des commandes reçues, à 1.081,2 millions d'euros (+ 3,6 %).
- Hausse des ventes, à 1.102,3 millions d'euros (+ 7,0 %).
- Marge brute en hausse à 34,4% (+1,6 point de pourcentage)
- Progression de l'EBITDA, à 88,0 millions d'euros (+ 13,9 millions d'euros) soit 8,0 % des ventes (+ 0,8 point de pourcentage)
- EBIT<sup>1</sup> de 36,6 millions d'euros (+34,9 millions d'euro), soit 3,3% des ventes (+3,2 points de pourcentage)
- Le résultat net s'élève à 11,0 millions d'euros
- Le flux de trésorerie disponible se monte à 57,4 millions d'euros.
- La situation nette de trésorerie atteint 286,6 millions d'euros.
- Proposition de porter le dividende à 1.90 euro par action, au lieu de 1,75 euro.

#### Commentaire du CEO, Jan De Witte

« En 2016, Barco a su accroître fortement ses ventes et sa rentabilité. Grâce à ses initiatives de réduction des coûts de production et à l'excellence de sa gamme de produits, le groupe a su améliorer à la fois sa marge brute et sa marge EBITDA, par rapport à 2015, malgré les importants investissements consacrés durant l'exercice à des projets de croissance », a commenté le CEO, Jan De Witte.

« Toutes divisions confondues, nous avons progressé sur le plan technologique, nous avons étoffé notre réseau et amélioré les ventes de nos lignes de produits les plus récentes. Dans la division Entertainment, nous renforçons encore notre position de leader mondial du cinéma numérique, avec d'excellents résultats en Chine. Simultanément, nos ventes de projecteurs laser augmentent, tout comme la demande de formats « premium » et d'améliorations technologiques. Dans la division Healthcare, en particulier, le marché a réservé un accueil très prometteur à nos solutions de visualisation connectées pour salles d'opération, et nous avons réalisé une croissance à un chiffre sur l'ensemble du portefeuille. Le grand succès de la gamme ClickShare a relancé la rentabilité de la division Enterprise, même si la progression des ventes a été freinée par un recul dans le segment Control Rooms », a ajouté M. De Witte.

« Pour 2017, notre ambition est claire : continuer de faire progresser les ventes et notre rentabilité en valorisant toujours mieux notre technologie, nos logiciels et nos services ; améliorer nos marges et poursuivre nos efforts de maîtrise rigoureuse des charges opérationnelles ; effectuer des choix clairs dans toutes nos activités, sans cesser d'investir dans l'innovation », a-t-il conclu.

1 Il s'agit de l'EBIT avant charges non récurrentes, calculé d'après les nouvelles règles de comptabilisation des immobilisations. La direction estime que l'EBIT (avant éléments non récurrents) constitue un indicateur de performance pertinent, s'agissant de comparer les résultats des exercices 2014 à 2016, puisqu'il ne tient pas compte des éléments non récurrents. Si Barco n'avait pas modifié ses règles de comptabilisation des frais de développement, la marge EBIT 2016 se serait élevée à environ 5,4 % des ventes contre 5,0 % en 2015 et 4,4 % en 2014 (calculé comme l'EBIT avant éléments non récurrents et hors amortissements sur immobilisations incorporelles, déduction faite des frais de développement de produits précédemment comptabilisés en immobilisations).

## Perspectives 2017

*Les déclarations ci-dessous sont de nature prospective ; il est possible que les résultats futurs s'en écartent sensiblement.*

Dans l'hypothèse d'une conjoncture économique stable et de changes constants, la direction prévoit une amélioration continue de la marge et une croissance des ventes modérée.

## Dividende

Le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée générale d'augmenter à 1,90 euro, au lieu de 1,75 euro, le dividende par action à distribuer en 2017.

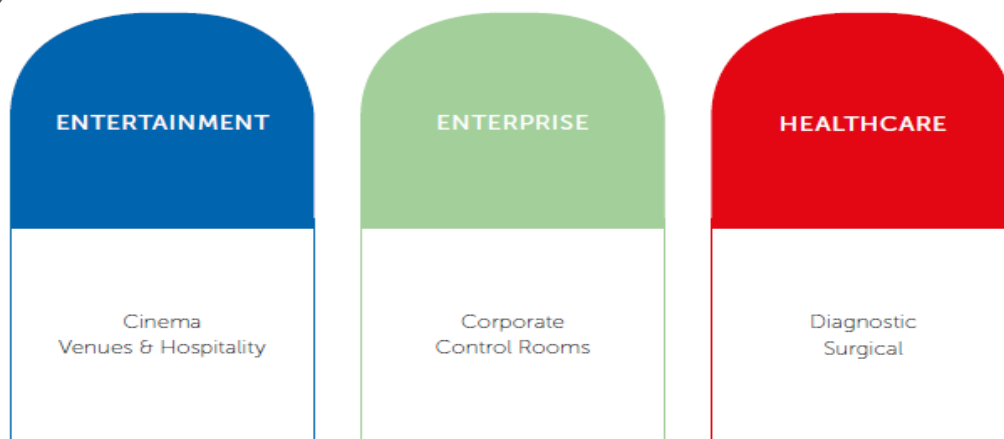
Le calendrier suivant sera proposé à l'assemblée générale annuelle des actionnaires:

- Date de négociation ex-dividende : mardi 9 mai 2017
- Date de clôture des registres : mercredi 10 mai 2017
- Date de paiement : jeudi 11 mai 2017

## Remarques préliminaires

### I. La structure organisationnelle de Barco

Barco est un groupe d'envergure mondiale, créateur de solutions pour les marchés du divertissement (Entertainment), de l'entreprise (Enterprise) et des soins de santé (Healthcare).



- **Entertainment** : La division Entertainment englobe les segments Cinema et Venues & Hospitality ; ceux-ci regroupent à leur tour les segments Professional AV, Events ainsi que Retail & Advertising.
- **Enterprise** : La division Enterprise se compose des activités des segments Control Rooms et Corporate. Clickshare est le principal moteur du segment Corporate, qui regroupe notamment les sociétés Silex, X20 et Medialon.
- **Healthcare** : La division Healthcare comprend les segments Diagnostic Imaging (imagerie diagnostique et de modalité) ainsi que Surgical Imaging.

## II. Éléments qui ont influencé la rentabilité en 2016

Le tableau ci-dessus présente le calcul du résultat net de Barco au départ de l'EBITDA pour 2016, 2015 et 2014 ; il tient compte de plusieurs éléments non récurrents et des nouvelles règles de comptabilisation des coûts de développement de produits ; il donne aussi, pour chaque ligne, les variations observées entre 2016 et 2015.

(en millions d'euros)	2016	2015	2014	Variation 2016-2015	Commentaire
<b>EBITDA avant éléments non récurrents</b>	<b>88,0</b>	<b>74,1</b>	<b>59,7</b>	<b>+ 13,9</b>	
<i>Frais de développement immobilisés</i>	0	0	47,7	0	1.i
<i>Amortissements sur frais de R&amp;D immobilisés</i>	(22,9)	(49,4)	(57,2)	+26,6	1.ii
<i>Amortissements sur immobilisations corporelles &amp; autres amortissements sur immobilisations incorporelles</i>	(28,6)	(22,9)	(19,3)	(5,7)	2.i
<b>EBIT avant éléments non récurrents</b>	<b>36,6</b>	<b>1,7</b>	<b>30,9</b>	<b>+ 34,9</b>	
<i>Dépréciations et restructuration</i>	(12,9)	(29,1)	(3,4)	+ 16,2	3.i&ii
<i>Intérêts &amp; impôts</i>	(5,1)	7,9	(5,9)	(13,0)	4.i
<i>Résultat net des activités abandonnées</i>	0,0	47,0	6,1	(47,0)	5.i
<i>Plus-value sur la vente du siège (BE)</i>	6,9	0	0	+6,9	5.ii
<i>Participation ne donnant pas le contrôle &amp; quote-part dans le capital de sociétés consolidées par mise en équivalence</i>	(14,4)	(10,1)	(3,8)	(4,3)	6
<b>Résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres de la société mère</b>	<b>11,0</b>	<b>17,5</b>	<b>23,9</b>	<b>(6,4)</b>	

1. Changement des règles de comptabilisation des frais de développement de nouveaux produits
  - i. Face au raccourcissement du cycle de vie des produits et à l'évolution rapide des technologies, Barco a adopté des règles d'immobilisation plus conservatrices. Par le passé, la société comptabilisait les frais de développement de produits en immobilisations incorporelles.
  - ii. Le solde du poste de frais de développement immobilisés a été amorti sur 2015 et 2016.
2. Amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles (hors frais de développement)
  - i. L'augmentation des amortissements est surtout due aux projets d'investissement One Campus et OnePlatform.
  - ii. Les amortissements sur immobilisations incorporelles augmentent du fait des acquisitions de MTT et de Medialon au sein des divisions Entertainment et Enterprise.
3. Dépréciations et charges de restructuration
  - i. Barco a comptabilisé une dépréciation du goodwill de 7,1 millions d'euros, essentiellement liée aux investissements dans le segment Patient Care de la division Healthcare.
  - ii. Le groupe a également comptabilisé des frais de restructuration de 5,8 millions d'euros, représentant des frais de restructuration et de redéploiement de ses segments LED et Lighting dans la division Entertainment.
4. Taux d'imposition réel

En 2015 et en 2016, le taux d'imposition réel s'élevait à 20%. Cependant, le passage d'un revenu imposable négatif à un revenu imposable positif en 2016 s'est traduit par une charge d'impôt de 6,3 millions d'euros.
5. Cession des activités Defense & Aerospace le 31 janvier 2015
  - i. Le résultat net des activités abandonnées en 2015 (47 millions d'euros) comprend la plus-value réalisée sur la vente des activités Defense & Aerospace du groupe.
  - ii. Dans le cadre de cette cession, Barco a vendu en 2016 l'immeuble abritant son siège social, réalisant une plus-value de 6,9 millions d'euros.
6. Coentreprise en Chine

Le montant des participations ne donnant pas le contrôle et de la quote-part dans des sociétés mises en équivalence s'élève à 14,4 millions d'euros, essentiellement par le fait de l'augmentation de la contribution bénéficiaire de la coentreprise que Barco détient avec China Film Group.

## 1e partie - Résultats consolidés pour l'exercice 2016

## Commandes reçues &amp; Carnet de commandes

À la fin de l'exercice, le carnet de commandes s'élevait à 320,8 millions d'euros, soit 3,7% de moins que l'année précédente. Ce tassement s'explique par une accélération des livraisons dans les divisions Entertainment et Entreprise, mais aussi par la diminution des commandes chez Healthcare compte tenu de l'obtention, fin 2015, de deux importantes commandes groupées à long terme.

Carnet de commandes

<i>(en millions d'euros)</i>	2016	2015	2014
Carnet de commandes	320,8	333,2	302,2

Les commandes reçues s'élèvent à 1.081,2 millions d'euros, en hausse de 3,6 % par rapport à l'exercice précédent grâce aux progrès réalisés dans les divisions Entertainment et Entreprise. Le recul des ventes dans certaines régions du continent américain et le résultat pratiquement inchangé dans la zone EMEA sont compensés par une forte croissance dans la région Asie-Pacifique.

Commandes reçues

<i>(en millions d'euros)</i>	2016	2015	2014
Commandes reçues	1.081,2	1.043,7	869,4

Commandes reçues, par division

	2016	2015	Variation
Entertainment	574,8	536,4	+7,2 %
Entreprise	290,2	287,0	+1,1 %
Healthcare	216,3	221,2	-2,2 %
<b>Groupe</b>	<b>1.081,2</b>	<b>1.043,7</b>	<b>+3,6 %</b>

Commandes reçues, par région

	2016	2015	Variation
Amériques	+34%	+39%	-11 %
EMEA	+32%	+33%	-1 %
Asie-Pacifique	+34%	+28%	+29 %

## Ventes

Les ventes de l'exercice progressent de 7% grâce à de fortes avancées des divisions Entertainment et Healthcare.

À changes constants (en excluant l'impact, surtout, du yuan chinois) la croissance des ventes aurait atteint 8,6%.

Toutes les régions contribuent à cette croissance ; la zone Asie-Pacifique, surtout, connaît une progression particulièrement forte.

### Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Ventes	1.102,3	1.028,9	908,4

### Ventes par division

	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	578,1	514,5	+12,4 %
Enterprise	289,7	300,4	-3,6 %
Healthcare	234,6	216,0	+8,6 %
<b>Groupe</b>	<b>1.102,3</b>	<b>1.028,9</b>	<b>+7,0 %</b>

### Ventes par région

	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Variation</b>
Amériques	+36%	+37%	+3 %
EMEA	+31%	+33%	+4 %
Asie-Pacifique	+33%	+30%	+17 %

## Rentabilité

### Marge brute

La marge brute augmente à 378,8 millions d'euros contre 337,8 millions d'euros, soit une hausse de 41,0 millions d'euros.<sup>2</sup>

En conséquence, le taux de marge brute progresse de 32,8 % en 2015 à 34,4 % en 2016 (+1,6 point de pourcentage), reflétant l'effet, à la fois, de l'excellence de la gamme de produits et des efforts d'ingénierie destinés à faire baisser les coûts.

### Charges opérationnelles

Le total des charges indirectes ayant un effet sur la trésorerie (hormis les Autres résultats opérationnels) progresse à 322,7 millions, contre 289,6 millions d'euros l'année précédente, surtout à cause de projets d'investissement dans des initiatives de croissance.

En pourcentage des ventes, les frais indirects s'élèvent à 29,3% contre 28,1% en 2015.

- Les frais de Recherche et Développement décaissés passent de 100,8 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 120,5 millions d'euros. Les frais de R&D ayant un effet sur la trésorerie représentent 10,9 % des ventes, contre 9,8 % l'année précédente.  
Les frais de R&D publiés, en ce compris les amortissements relatifs aux frais de développement immobilisés, soit 22,9 millions d'euros, s'élèvent à 143,4 millions d'euros, ou 13,0 % des ventes. Cf. les remarques relatives aux règles de comptabilisation.
- Les frais de Ventes & Marketing passent à 147,1 millions d'euros contre 137,8 millions d'euros en 2015. Exprimés en pourcentage des ventes, ils passent à 13,3 % des ventes contre 13,4 % en 2015.
- Les Frais généraux & administratifs s'élèvent à 55,1 millions d'euros contre 51,0 millions d'euros pendant l'exercice précédent, soit une légère augmentation en pourcentage des ventes, de 4,9 % à 5,0 %. Ils comprennent aussi les amortissements de l'investissement de Barco dans le projet OnePlatform. Barco a commencé à amortir cet investissement au début du deuxième semestre 2014.

Les Autres résultats opérationnels s'élèvent à 3,3 millions d'euros contre 3,0 millions d'euros l'année précédente, sous l'effet d'une reprise de provision pour débiteurs douteux.

---

<sup>2</sup> Le résultat brut et les frais de vente et de marketing subissent l'effet du reclassement en coût des ventes, plutôt qu'en frais de Ventes & Marketing, de prestations de services spécialisées. Les résultats 2015 ont été retraités en conséquence.

Ce reclassement n'a aucun effet sur l'EBIT ni sur le résultat net.

EBITDA & EBIT<sup>3</sup>

L'EBITDA progresse de 18,8 % à 88,0 millions d'euros, contre 74,1 millions d'euros pour l'exercice précédent.

La marge EBITDA s'établit à 8,0 % contre 7,2 % en 2015.

Ventilés par division, l'EBITDA et la marge EBITDA se présentent comme suit :

2016	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	578,1	30,4	5,3 %
Enterprise	289,7	33,0	11,4 %
Healthcare	234,6	24,6	10,5 %
<b>Groupe</b>	<b>1.102,3</b>	<b>88,0</b>	<b>8,0 %</b>

La comparaison de l'EBITDA entre 2016 et 2015, ventilée par division, se présente comme suit :

	2016	2015	Variation
Entertainment	30,4	43,6	-30,1 %
Enterprise	33,0	11,1	+197,7 %
Healthcare	24,6	19,4	+26,6 %
<b>Groupe</b>	<b>88,0</b>	<b>74,1</b>	<b>+18,8 %</b>

En consolidé, l'EBITDA de Barco progresse sensiblement (+18,8%), grâce au redressement important de la division Enterprise et aux nets progrès enregistrés par Healthcare.

Cette nette amélioration de l'EBITDA dans la division Enterprise s'explique à la fois par une forte contribution du segment Corporate et par le redressement des marges dans le segment Control Rooms. De même, la rentabilité de la division Healthcare s'améliore grâce à l'augmentation du chiffre d'affaires, facilitée par l'excellence de sa gamme de solutions. Dans la division Entertainment, ce sont les investissements prévus qui ont causé le recul de l'EBITDA.

L'EBIT atteint 30,5 millions d'euros, alors qu'il était négatif de 27,4 millions d'euros en 2015. L'EBIT comprend une plus-value de 6,9 millions d'euros sur la vente de l'immeuble du siège social, une charge de 5,8 millions d'euros essentiellement liée aux mesures de restructuration prises dans les segments LED et Lighting de la division Entertainment, ainsi qu'une dépréciation sur goodwill et sur investissements, à hauteur de 7,1 millions d'euros, liée aux solutions Patient Care de la division Healthcare.

L'EBIT avant charges non récurrentes atteint 36,6 millions d'euros, soit 3,3 % des ventes, contre 1,7 million d'euros ou 0,2 % des ventes en 2015. En outre, l'EBIT 2016 avant éléments non récurrents comprend l'amortissement du solde des frais de développement immobilisés, à hauteur de 22,9 millions d'euros.

<sup>3</sup> Dans le présent communiqué, les notions d'EBITDA et d'EBIT désignent « l'EBITDA et l'EBIT avant éléments non récurrents » ; elles ne tiennent pas compte de la plus-value immobilière de 6,9 millions d'euros, ni d'autres éléments non récurrents tels que les dépréciations et les frais de restructuration et autres produits hors exploitation : cf. la rubrique Résultat net.



### Impôt sur le résultat

En 2016, la charge d'impôt s'élève à 6,3 millions d'euros, soit un taux d'imposition de 20,0%. En 2015, l'impôt atteignait 4,9 millions d'euros, soit un taux d'imposition réel de 20,0% sur les opérations poursuivies, compte tenu d'un résultat avant impôt négatif.

### Résultat net

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres s'élève à 11,0 millions d'euros après déduction de la participation minoritaire de 14,4 millions d'euros correspondant, pour l'essentiel, à la coentreprise avec China Film Group.

Le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à 0,91 euro contre 1,45 euro en 2015. Quant au résultat net entièrement dilué par action, il s'élève à 0,88 euro contre 1,41 euro.

**Flux de trésorerie & Bilan**Flux de trésorerie disponible et Besoin de fonds de roulement

Le flux de trésorerie disponible de l'exercice s'élève à 57,4 millions d'euros contre 110,3 millions d'euros en 2015 et 14,9 millions d'euros en 2014.

(en millions d'euros)	2016	2015	2014
<b>Flux de trésorerie opérationnel brut<sup>4</sup></b>	<b>81,9</b>	<b>67,4</b>	<b>97,4</b>
<i>Variation des créances commerciales</i>	<i>0,2</i>	<i>(5,4)</i>	<i>(19,7)</i>
<i>Variation des stocks</i>	<i>(2,8)</i>	<i>27,6</i>	<i>(11,9)</i>
<i>Variation des dettes commerciales</i>	<i>(2,7)</i>	<i>16,3</i>	<i>0,2</i>
<i>Autres variations du besoin de fonds de roulement</i>	<i>11,9</i>	<i>32,8</i>	<i>4,7</i>
<b>Variations du besoin de fonds de roulement net</b>	<b>6,6</b>	<b>71,2</b>	<b>(26,7)</b>
<b>Flux de trésorerie opérationnel brut</b>	<b>88,5</b>	<b>138,6</b>	<b>70,7</b>
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	<i>4,1</i>	<i>0,2</i>	<i>(1,1)</i>
<i>Impôts sur le résultat</i>	<i>(11,5)</i>	<i>(14,9)</i>	<i>(3,0)</i>
<b>Flux de trésorerie des activités opérationnelles</b>	<b>81,1</b>	<b>123,9</b>	<b>66,6</b>
<i>Dépenses consacrées au développement de produits</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>(47,7)</i>
<i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles (hors projet One Campus)</i>	<i>(24,2)</i>	<i>(14,7)</i>	<i>(8,3)</i>
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	<i>0,6</i>	<i>1,1</i>	<i>4,3</i>
<b>Flux de trésorerie liés aux investissements</b>	<b>(23,7)</b>	<b>(13,6)</b>	<b>(51,7)</b>
<b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>	<b>57,4</b>	<b>110,3</b>	<b>14,9</b>

Grâce à des initiatives ciblées de réduction de coûts prises au deuxième semestre, Barco a amélioré son flux de trésorerie opérationnel brut à 81,9 millions d'euros contre 67,4 millions d'euros en 2015.

Le besoin net en fonds de roulement s'élève à 5% des ventes, soit une augmentation de 3 points de pourcentage par rapport à 2015.

Les créances commerciales reculent de 0,2 million d'euros et les dettes commerciales, de 2,7 millions d'euros. Quant aux stocks, ils augmentent de 2,8 millions d'euros.

- Le montant des créances commerciales s'établit à 188,6 millions d'euros contre 186,8 millions d'euros au 30 juin 2016 et à 186,9 millions d'euros au 31 décembre 2015. Le NJC (nombre de jours de crédit client) s'élève à 55 jours contre 61 jours à la fin du premier semestre et 58 jours au 31 décembre 2015.
- À 166,2 millions d'euros, les stocks progressent de 2,8 millions d'euros par rapport à fin 2015. Le taux de rotation des stocks s'améliore à 3,6 contre 2,9 à la fin du premier semestre 2016, mais au même niveau qu'au 31 décembre 2015.

<sup>4</sup>La notion de flux de trésorerie opérationnel brut a été redéfinie et comprend maintenant les frais de restructuration décaissés. Les flux de trésorerie opérationnels bruts pour 2015 et 2014 ont été retraités en conséquence.

- Les dettes commerciales se montent à 135,1 millions d'euros contre 123,0 millions d'euros le 30 juin 2016 et 139,5 millions d'euros au 31 décembre 2015.

Les flux de trésorerie des activités d'investissement progressent à 23,7 millions d'euros contre 13,6 millions d'euros en 2015, par l'effet des achats d'immobilisations corporelles destinées au nouveau siège social de Barco.

### Dépenses d'investissement

Le total des dépenses d'investissement s'élève à 33,4 millions d'euros, y compris l'investissement de 14,2 millions d'euros dans le projet One Campus. Pour 2015, le total des dépenses d'investissement s'élevait à 43,0 millions d'euros, en ce compris les investissements dans le projet One Campus.

### Rentabilité des capitaux investis

Hors impact des amortissements sur frais de développement immobilisés, la rentabilité des capitaux investis atteint 15%, soit 4 points de pourcentage de plus que sur l'exercice précédent.

### Frais de développement immobilisés

Le solde du poste de frais de développement immobilisés a été amorti sur 2015 et 2016 : il s'élève à 0 million d'euros en fin d'exercice, contre 22,8 millions d'euros fin 2015 et 71,4 millions d'euros au 31 décembre 2014.

Puisque le conseil d'administration a décidé de modifier les règles de comptabilisation des immobilisations, Barco comptabilise les frais de développement en charges au moment où ils sont encourus, et ce depuis le 1er janvier 2015.

### Goodwill

Le goodwill consolidé s'élève à 124,3 millions d'euros, contre 132,4 millions d'euros fin 2015 et 143,8 millions d'euros fin 2014.

En 2016, Barco a comptabilisé une dépréciation sur goodwill et sur investissements pour un total de 7,1 millions d'euros, reflétant les investissements dans l'activité Patient Care, acquise auprès de Jaotech en 2012.

### Situation de trésorerie

Barco termine l'exercice sur une situation nette de trésorerie de 286,6 millions d'euros, contre 265,1 millions d'euros à fin 2015.

Cette augmentation reflète celle des flux de trésorerie disponibles et la vente de l'immeuble du siège de Courtrai, en dépit du paiement de dividendes et des investissements consentis pour l'acquisition de MTT et Medialon, ainsi que pour le projet One Campus.

La trésorerie nette immédiatement disponible, donc après déduction de celle de la coentreprise China CFG, s'élève à 186,6 millions d'euros, chiffre pratiquement inchangé depuis l'an dernier.

## 2e partie - Résultats consolidés du 2S16

### Principaux chiffres financiers du second semestre 2016

- Le montant des commandes reçues au cours du semestre s'élève à 548,3 millions d'euros contre 521,2 millions d'euros l'année précédente (+5,2 %).
- Les ventes atteignent 573,1 millions d'euros contre 522,7 millions d'euros au 2S15 (+9,7 %).
- La marge brute s'établit à 32,9 % contre 32,3 % au 2S15.
- L'EBITDA s'élève à 38,6 millions d'euros, contre 33,5 millions d'euros au 2S15. La marge EBITDA s'établit à 6,7 % des ventes contre 6,4 % au 2S15.
- L'EBIT<sup>5</sup> s'élève à 12,4 millions d'euros alors qu'il était négatif de 5,7 millions d'euros au 2S15. Cela s'explique par l'effet temporaire de l'amortissement de l'encours des frais de développement immobilisés.
- Le flux de trésorerie disponible au second semestre représente 86,4 millions d'euros contre 95,8 millions d'euros sur la même période de l'an dernier.

### Commandes reçues & Carnet de commandes

Les commandes reçues s'élèvent à 548,3 millions d'euros, soit une augmentation de 27,1 millions d'euros ou 5,2 % par rapport à l'exercice précédent, sous l'effet des augmentations enregistrées par les divisions Entertainment et Entreprise, malgré un léger recul chez Healthcare.

Le carnet de commande s'élève à 320,8 millions d'euros à la fin du deuxième semestre de 2016.

#### Carnet de commandes

(en millions d'euros)	2S16	1S16	2S15	1S15	2S14
Carnet de commandes	320,8	332,4	333,2	333,1	302,2

#### Commandes reçues

(en millions d'euros)	2S16	1S16	2S15	1S15	2S14
Commandes reçues	548,3	532,9	521,2	522,5	418,3

#### Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	2S16	2S15	Variation
Entertainment	291,2	239,4	+21,6 %
Entreprise	146,5	151,8	-3,5 %
Healthcare	110,6	130,3	-15,2 %
<b>Groupe</b>	<b>548,3</b>	<b>521,2</b>	<b>+5,2 %</b>

<sup>5</sup> EBIT avant éléments non récurrents

Commandes reçues, par région

	<b>2S16</b>	<b>2S15</b>	<b>Variation</b>
Amériques	33%	41%	-17 %
EMEA	31%	34%	-4 %
Asie-Pacifique	36%	24%	+56 %

**Ventes**

Au second semestre, les ventes consolidées ont continué de progresser, sous l'effet d'une forte percée des divisions Healthcare et Entertainment. Dans les régions Amériques et EMEA, les ventes sont restées pratiquement inchangées par rapport à l'an dernier, alors qu'elles ont été soutenues dans la région Asie-Pacifique.

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2S16</b>	<b>1S16</b>	<b>2S15</b>	<b>1S15</b>	<b>2S14</b>
Ventes	573,1	529,2	522,7	506,2	474,3

Ventes par division

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2S16</b>	<b>2S15</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	305,4	250,1	+22,2 %
Enterprise	148,8	161,5	-7,9 %
Healthcare	118,9	111,3	+6,9 %
<b>Groupe</b>	<b>573,1</b>	<b>522,7</b>	<b>+9,7 %</b>

Ventes par région

	<b>2S16</b>	<b>2S15</b>	<b>Variation</b>
Amériques	34%	38%	-1 %
EMEA	31%	34%	+1 %
Asie-Pacifique	35%	28%	+35 %

## Rentabilité

### Marge brute

La marge brute s'élève à 188,8 millions d'euros au deuxième semestre 2016, soit une sensible augmentation (+11,7%) par rapport aux 169,1 millions d'euros au second semestre 2015.<sup>6</sup> Le taux de marge brute progresse de 0,6 point de pourcentage à 32,9% au deuxième semestre 2016, contre 32,3% au deuxième semestre 2015.

### Frais indirects

Le total des charges opérationnelles ayant un effet sur la trésorerie (hors Autres résultats opérationnels) s'élèvent à 168,5 millions d'euros, soit 29,4 % des ventes, contre 152,6 millions d'euros ou 29,2 % des ventes du 2e semestre 2015.

Le lancement de plusieurs nouveaux produits et les investissements dans des initiatives de croissance expliquent cette augmentation des frais de R et D et des frais de ventes et de marketing.

- Les frais de Recherche et Développement décaissés passent de 53,7 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 64,4 millions d'euros. Exprimés en pourcentage des ventes, les frais de R&D ayant un effet sur la trésorerie s'élèvent à 11,2 %, contre 10,3 % lors de l'année précédente.  
Quant aux frais de R&D publiés, y compris l'amortissement du solde des frais de développement immobilisés, soit 10,0 millions d'euros, ils atteignent 74,4 millions d'euros, soit 13,0 % des ventes. Au 2e semestre 2015, les frais de R&D, y compris les amortissements relatifs à l'encours de frais de développement immobilisés (26,2 millions d'euros), s'élèvent à 79,9 millions d'euros, soit 15,3 % des ventes.
- Les frais de Ventes & Marketing augmentent à 75,0 millions d'euros, contre 71,3 millions d'euros au 2e semestre de 2015<sup>7</sup>. Exprimés en pourcentage des ventes, ils reculent à 13,1 % au 2S16 contre 13,6 % au 2S15.
- Les frais généraux et administratifs s'élèvent à 29,0 millions d'euros, soit 5,1 % des ventes, contre 27,6 millions d'euros, soit 5,3 % des ventes l'année précédente.
- Les Autres résultats opérationnels s'élèvent à 2,0 millions d'euros contre 3,9 millions d'euros l'an dernier.

---

<sup>6</sup> Le résultat brut et les frais de vente et de marketing subissent l'effet du reclassement en coût des ventes, plutôt qu'en frais de Ventes & Marketing, des prestations de services spécialisées. Les résultats 2015 ont été retraités à due concurrence.

Ce reclassement n'a aucun effet sur l'EBIT ni sur le résultat net.

(Pour toute information complémentaire, veuillez consulter le rapport annuel 2016)

<sup>7</sup> Cf. Note de bas de page n° 3

EBITDA & EBIT<sup>8</sup>

L'EBITDA s'établit à 38,6 millions d'euros, contre 33,5 millions d'euros au 2e semestre de l'exercice précédent.

La marge EBITDA s'élève à 6,7% contre 6,4% au 2e semestre 2015, alimentée par de fortes contributions des divisions Enterprise et Healthcare, mais partiellement affectée par un recul de la rentabilité dans la division Entertainment, du fait des importants investissements consacrés à des initiatives de croissance.

Ventilés par division, l'EBITDA et la marge EBITDA se présentent comme suit :

<b>2S16</b> (en millions d'euros)	<b>Ventes</b>	<b>EBITDA</b>	<b>MARGE EBITDA EN %</b>
Entertainment	305,4	7,7	2,5 %
Enterprise	148,8	17,4	11,7 %
Healthcare	118,9	13,5	11,4 %
<b>Groupe</b>	<b>573,1</b>	<b>38,6</b>	<b>6,7 %</b>

La comparaison de l'EBITDA entre 2S16 et 2S15, ventilée par division, se présente comme suit :

(en millions d'euros)	<b>2S16</b>	<b>2S15</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	7,7	16,1	-52,2 %
Enterprise	17,4	9,6	+81,3 %
Healthcare	13,5	9,1	+48,4 %
<b>Groupe</b>	<b>38,6</b>	<b>33,5</b>	<b>+15,2 %</b>

L'EBIT avant éléments non récurrents s'élève à 12,4 millions d'euros, soit 2,2 % des ventes ; il tient compte de 10,0 millions d'amortissements de frais de développement de produits. Au deuxième semestre de l'exercice précédent, l'EBIT était négatif de 5,8 millions d'euros.

Résultat net

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres au titre du 2S16 est négatif de 7,1 millions d'euros ; il tient compte de charges de restructuration et de dépréciations de 12,9 millions d'euros ainsi que de la participation minoritaire de 7,9 millions d'euros qui correspond pour l'essentiel à la coentreprise avec China Film Group.

<sup>8</sup> Dans le présent communiqué, les notions d'EBITDA et d'EBIT désignent « l'EBITDA et l'EBIT avant éléments non récurrents » ; elles ne tiennent pas compte de la plus-value immobilière de 6,9 millions d'euros, ni d'autres éléments non récurrents tels que les dépréciations et les frais de restructuration et autres produits hors exploitation.

## 3e partie - Résultats par division pour l'exercice 2016

## DIVISION ENTERTAINMENT

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>Variation par rapport à 2015<sup>9</sup></b>
Commandes	574,8	536,4	431,2	+7,2 %
Ventes	578,1	514,5	459,7	+12,4 %
EBITDA	30,4	43,6	34,3	-30,1 %
Marge EBITDA	5,3%	8,5%	7,5%	

La division Entertainment réalise une fois de plus une excellente année, avec de fortes progressions dans le segment Cinéma, particulièrement en Chine.

L'EBITDA et la marge EBITDA reculent par rapport à l'année précédente, ce qui reflète les considérables investissements liés au développement et au lancement de nouveaux produits, et en particulier Barco Escape et des solutions Flexible LED.

Dans le segment Cinema, la croissance des ventes résulte d'une forte demande de nouveaux projecteurs dans les régions émergentes et en particulier en Chine. Dans les régions plus matures, la croissance des ventes provient surtout d'une demande croissante de clients existants et de nouveaux clients pour des mises à jour technologiques et pour des formats « premium ». De plus, ce segment a augmenté le nombre d'installations de son flagship laser projector, parallèlement à une forte demande de ses projecteurs laser au phosphore, lancés au T3 2016.

Grâce à son important parc installé, ce segment continue d'améliorer ses revenus de service après-vente et de maintenance.

Barco a testé et prouvé l'engouement pour son nouveau système Barco Escape et l'a installé dans près de 40 cinémas dans le monde, en appui du lancement du film Star Trek, cet été. Les commentaires du public étaient positifs, les clients ont fait état d'une augmentation des recettes de billetterie et la société explore actuellement plusieurs pistes afin de sécuriser le financement de contenu pour le format Barco Escape.

Le succès de l'initiative Lobby se poursuit sur le marché de l'Amérique du Nord.

Comme indiqué dans le rapport du premier semestre, Barco a acquis MTT Innovation Inc. en juin 2016. Cet investissement renforce l'expertise du groupe dans les technologies de projection les plus en pointe.

La performance du segment Venues & Hospitality est inégale, avec de bonnes ventes dans le marché des installations fixes, compensées par ralentissement du flux de commandes et un regain de concurrence dans le segment Events. Les commandes pour des installations fixes ont été soutenues, ce qui traduit la pénétration dans le secteur des musées, des parcs à thème et des salles de spectacle. Nous avons lancé de nouvelles solutions laser, au phosphore laser et LED flexibles, étoffant ainsi le portefeuille de produits du segment et renforçant son positionnement concurrentiel.

<sup>9</sup> À compter de l'exercice 2016, le solde des activités « projecteurs » faisant auparavant partie de la division Entreprise est transféré à la division Entertainment. Barco ne présente pas de données historiques retraitées. Les ventes de l'activité « projecteurs » sont négligeables pour l'analyse des tendances de performance dans les divisions Entertainment et Entreprise. (Pour toute information complémentaire, veuillez consulter le rapport annuel 2016, Activités)



## DIVISION ENTERPRISE

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>Variation par rapport à 2015<sup>10</sup></b>
Commandes	290,2	287,0	255,5	+1,1 %
Ventes	289,7	300,4	259,8	-3,6 %
EBITDA	33,0	11,1	8,7	+197,7 %
Marge EBITDA	11,4 %	3,7 %	3,3 %	

La division Enterprise est parvenue à tripler son EBITDA, soit une augmentation de 770 points de base de sa marge EBITDA, malgré une légère baisse de ses ventes due à un tassement de la demande et à des retards dans certains projets du segment Control Rooms. Le segment Corporate représente la moitié des ventes de la division Enterprise.

Dans le segment Corporate, l'expansion du portefeuille de produits et des partenariats commerciaux ont alimenté la croissance des ventes, tout comme l'élan soutenu de ClickShare, qui équipe désormais 200.000 salles de réunion, contre 100.000 en 2015. Malgré les remarquables progrès réalisés pour étendre la présence de Clickshare aux États-Unis et dans la région EMEA, de nombreuses opportunités subsistent dans toutes les régions.

Le segment Control Rooms rapporte une amélioration de ses ventes de logiciels, contrebalancée par un recul des ventes de matériels sur un marché Oil & Gas déprimé, par un regain de concurrence dans le domaine des écrans LCD ainsi que par le report de certains projets et du lancement de certains produits. Les investissements en logiciels et en solutions de gestion de processus, le lancement de nouveaux matériels et une filiale commune en Chine positionnent ce segment pour renforcer sa position concurrentielle en 2017. Parallèlement aux investissements dans la transition qui doit transformer l'activité « matériels » en une activité d'édition de logiciels, les mesures de redressement opérationnel prises en 2015 ont aidé le segment Control Rooms à opérer un mouvement de retour à la rentabilité.

La division Enterprise a également finalisé l'acquisition de Medialon au T2 2016, renforçant ses solutions de contrôle par l'ajout de capacités complémentaires et proposant des solutions en réseau sur les marchés Corporate et Education.

<sup>10</sup> À compter de l'exercice 2016, le solde des activités « projecteurs » faisant auparavant partie de la division Enterprise est transféré à la division Entertainment. Barco ne présente pas de données historiques retraitées. Le poids des ventes et du résultat de l'activité projecteurs n'est pas de nature à modifier les tendances de performance des divisions Entertainment et Enterprise. (Pour toute information complémentaire, veuillez consulter le rapport annuel 2016, Activités)

## DIVISION HEALTHCARE

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b><i>Variation par rapport à 2015</i></b>
Commandes reçues	216,3	221,2	181,0	-2,2 %
Ventes	234,6	216,0	186,7	+8,6 %
EBITDA	24,6	19,4	10,3	+26,6 %
Marge EBITDA	10,5 %	9,0 %	5,5 %	

La division Healthcare réalise une marge EBITDA de 10,5 % en 2016, reflétant une hausse de 8,6% des ventes et une maîtrise rigoureuse des charges opérationnelles. Malgré un léger recul des commandes par rapport à 2015, où la division avait bénéficié de plusieurs commandes groupées, le carnet de commandes de la division reste sain. Si l'on ne tient pas compte de ces commandes groupées, les commandes reçues progressent de 9 %.

La division Healthcare renforce son leadership sur le marché des diagnostics, avec une performance régulière ; le segment de l'imagerie de modalité, quant à lui, a rencontré un tassement de la demande. La dynamique commerciale du segment de l'imagerie chirurgicale reste soutenue à l'échelle mondiale ; il a d'ailleurs pénétré le marché nord-américain avec succès.

La division a également achevé l'intégration d'Advan, a lancé un écran chirurgical 4K et a également décidé de réduire ses activités Patient Care et de soutenir l'élan dans ses activités dans l'imagerie chirurgicale ; elle a fait progresser ses ventes en Chine, en poursuivant sans relâche ses efforts de développement et en renforçant ses capacités locales sur ce marché qui se développe à grande vitesse.

## Téléconférence

Le 9 février 2017 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de discuter des résultats de l'exercice 2016. Cette téléconférence sera présidée par M. Jan De Witte, CEO, Mme Ann Desender, 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](http://www.barco.com).

## Informations supplémentaires

### Rapport du commissaire

La société Ernst & Young Bedrijfsrevisoren/Reviseurs d'Entreprises, auditeur statutaire, représentée par Marnix Van Dooren, a confirmé que ses travaux de révision, qui sont terminés quant au fond, n'ont pas révélé de correction significative qui devrait être apportée aux informations comptables reprises dans le communiqué.

Le rapport d'audit complet relatif à l'audit des états financiers consolidés figurera dans le rapport annuel 2016 qui sera publié sur internet ([www.barco.com](http://www.barco.com))

### Calendrier financier 2017

- Journée Investisseurs	jeudi 16 mars 2017
- Rapport d'activité 1Q17	vendredi 21 avril 2017
- Assemblée générale annuelle des actionnaires	jeudi 27 avril 2017
- Annonce des résultats du premier trimestre 2017	mercredi 19 juillet 2017
- Rapport d'activité 3Q17	ercredi 18 octobre 2017

### ***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 3.500 collaborateurs à travers le monde. Son chiffre d'affaires s'élève à 1.102 milliard d'euros en 2016.*

*Pour tout complément d'information et pour consulter le rapport annuel 2016, veuillez visiter le site web de la société [www.barco.com](http://www.barco.com).*

© Copyright 2017 by Barco

**Pour toute information complémentaire, veuillez contacter :**

Carl Vanden Bussche, VP Investor Relations  
+32 56 26 23 22 ou [carl.vandenbussche@barco.com](mailto:carl.vandenbussche@barco.com)

## ANNEXE I

## TABLEAUX FINANCIERS

Income Statement	2016	2015	2014
<i>(in thousands of euro)</i>			
Net sales	1,102,342	1,028,856	908,368
Cost of goods sold	-723,538	-691,091	-622,090
<b>Gross profit</b>	<b>378,804</b>	<b>337,765</b>	<b>286,278</b>
Research and development expenses	-143,362	-150,222	-99,689
Sales and marketing expenses	-147,088	-137,829	-116,679
General and administration expenses	-55,122	-50,977	-44,334
Other operating income (expense) - net	3,325	2,960	5,306
<b>EBIT (before non-recurring)</b>	<b>36,557</b>	<b>1,698</b>	<b>30,882</b>
Restructuring and goodwill impairment	-12,939	-29,099	-3,373
Gain on sale building	6,866	-	-
Other non-operating income/(expense)	33	35	-
<b>EBIT</b>	<b>30,516</b>	<b>-27,366</b>	<b>27,509</b>
Interest income	4,401	7,103	3,022
Interest expense	-3,161	-4,098	-4,156
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>31,756</b>	<b>-24,360</b>	<b>26,375</b>
Income taxes	-6,345	4,879	-4,748
<b>Result after taxes</b>	<b>25,411</b>	<b>-19,481</b>	<b>21,628</b>
Share in the result of joint ventures and associates	263	-1,073	68
<b>Net income/(loss) from continuing operations</b>	<b>25,674</b>	<b>-20,554</b>	<b>21,696</b>
<b>Net income from discontinued operations</b>	<b>-</b>	<b>47,031</b>	<b>6,094</b>
<b>Net income</b>	<b>25,674</b>	<b>26,477</b>	<b>27,790</b>
<b>Net income attributable to non-controlling interest</b>	<b>14,652</b>	<b>9,009</b>	<b>3,856</b>
<b>Net income attributable to the equity holder of the parent</b>	<b>11,023</b>	<b>17,468</b>	<b>23,933</b>
<b>Net income/(loss) (continuing) attributable to the equity holder of the parent</b>	<b>11,023</b>	<b>-29,563</b>	<b>17,840</b>
<b>Net income (discontinued) attributable to the equity holder of the parent</b>	<b>-</b>	<b>47,031</b>	<b>6,094</b>
Earnings per share (in euro)	0.91	1.45	1.96
Diluted earnings per share (in euro)	0.88	1.41	1.92
Earnings (continuing) per share (in euro)	0.91	-2.45	1.46
Diluted earnings (continuing) per share (in euro)	0.88	-2.38	1.43

Selected Financial Ratios	2016	2015	2014
EBITDA (before non-recurring)	88,002	74,080	59,695
EBITDA on sales (before non-recurring)	8.0%	7.2%	6.6%
EBIT on sales (before non-recurring)	3.3%	0.2%	3.4%
EBIT on sales	2.8%	-2.7%	3.0%
Total debt to equity	13.6%	15.3%	14.3%

Balance sheet	31 Dec 2016	31 Dec 2015	31 Dec 2014
<i>(in thousands of euro)</i>			
<b>ASSETS</b>			
Goodwill	124,255	132,386	143,774
Capitalized development cost	0	22,846	71,351
Other intangible assets	75,765	52,628	55,926
Land and buildings	53,019	20,221	21,315
Other tangible assets	50,916	72,346	44,597
Investments	14,460	9,031	14,360
Deferred tax assets	89,100	78,031	68,219
Other non-current assets	19,112	23,226	15,736
<b>Non-current assets</b>	<b>426,627</b>	<b>410,715</b>	<b>435,278</b>
Inventory	166,202	165,960	185,631
Trade debtors	188,561	186,910	170,486
Other amounts receivable	15,584	26,157	18,940
Cash and cash equivalents	353,549	341,277	145,340
Prepaid expenses and accrued income	8,709	9,308	8,948
Assets from discontinued operations	0	0	110,761
<b>Current assets</b>	<b>732,605</b>	<b>729,612</b>	<b>640,106</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,159,231</b>	<b>1,140,327</b>	<b>1,075,384</b>
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>			
Equity attributable to equityholders of the parent	590,243	597,739	587,415
Non-controlling interest	25,244	13,925	7,146
<b>Equity</b>	<b>615,487</b>	<b>611,664</b>	<b>594,561</b>
Long-term debts	66,811	79,527	57,737
Deferred tax liabilities	8,813	4,462	6,830
Other long-term liabilities	11,198	2,839	0
<b>Non-current liabilities</b>	<b>86,823</b>	<b>86,828</b>	<b>64,567</b>
Current portion of long-term debts	11,500	10,000	7,130
Short-term debts	2,085	2,124	19,253
Trade payables	135,127	139,504	109,091
Advances received on customers	109,064	113,874	107,544
Tax payables	13,880	13,016	15,171
Employee benefit liabilities	57,050	48,757	44,759
Other current liabilities	9,684	7,690	5,204
Accrued charges and deferred income	58,050	59,967	33,390
Provisions	60,481	46,903	40,148
Liabilities from discontinued operations	0	0	34,567
<b>Current liabilities</b>	<b>456,922</b>	<b>441,835</b>	<b>416,257</b>
<b>Total Equity and Liabilities</b>	<b>1,159,231</b>	<b>1,140,327</b>	<b>1,075,385</b>

Cash flow statement	2016	2015	2014
<i>(in thousands of euro)</i>			
<b>Cash flow from operating activities</b>			
EBIT before non-recurring	36,557	1,698	30,882
Impairment of capitalized development costs	1,364	4,866	7,244
Restructuring	-4,917	-3,622	-3,340
Gain on sale Orthogon	-1,000	-1,406	-6,650
Amortization capitalized development cost	21,509	44,575	49,969
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	28,572	22,906	19,291
Gain/(Loss) on tangible fixed assets	-401	-543	-69
Share options recognized as cost	1,234	1,313	1,268
Share in the profit/(loss) of joint ventures and associates	263	-1,073	68
Discontinued operations: cash flow from operating activities	0	-4,407	21,281
<b>Gross operating cash flow</b>	<b>83,180</b>	<b>64,308</b>	<b>119,944</b>
Changes in trade receivables	205	-5,443	-19,669
Changes in inventory	-2,829	27,565	-11,915
Changes in trade payables	-2,676	16,297	220
Other changes in net working capital	11,883	32,773	4,708
Discontinued operations: change in net working capital	0	12,767	538
<b>Change in net working capital</b>	<b>6,583</b>	<b>83,958</b>	<b>-26,119</b>
<b>Net operating cash flow</b>	<b>89,763</b>	<b>148,266</b>	<b>93,825</b>
Interest received	7,272	4,303	3,022
Interest paid	-3,161	-4,098	-4,156
Income taxes	-11,538	-14,938	-2,993
Discontinued operations: income taxes and interest received/(paid)	0	-5,094	-17
<b>Cash flow from operating activities</b>	<b>82,337</b>	<b>128,439</b>	<b>89,681</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>			
Expenditure on product development	0	0	-47,691
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-24,241	-14,730	-8,326
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	578	1,137	4,312
Proceeds from sale of building	9,292	0	0
Acquisition of Group companies, net of acquired cash	-10,229	-9,635	-21,915
Disposal of group companies, net of disposed cash	1,000	139,622	10,590
Other investing activities	-16,667	-23,072	-15,699
Discontinued operations: cash flow from investing activities	0	-887	-12,888
<b>Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)</b>	<b>-40,267</b>	<b>92,435</b>	<b>-91,616</b>

	2016	2015	2014
<b>Cash flow from financing activities</b>			
Dividends paid	-20,951	-19,364	-18,410
Dividends received	376	0	0
Capital increase/(decrease)	2,498	895	314
(Acquisition)/sale of own shares	5,684	-1,744	-11,335
Proceeds from (+), payments (-) of long-term liabilities	-11,381	8,740	19,346
Proceeds from (+), payments (-) of short-term liabilities	-2,239	-17,980	-8,255
Dividend distributed to non-controlling interest	-5,707	-3,006	-1,792
Capital increase from non-controlling interest	2,912	406	0
Discontinued operations: cash flow from financing activities	0	0	-36
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>-28,809</b>	<b>-32,053</b>	<b>-20,169</b>
<b>Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>13,261</b>	<b>188,821</b>	<b>-22,103</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of period</b>	<b>341,277</b>	<b>145,340</b>	<b>156,545</b>
<b>Cash and cash equivalents (CTA)</b>	<b>-989</b>	<b>7,116</b>	<b>10,897</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>353,549</b>	<b>341,277</b>	<b>145,340</b>

Results per division	2016	2015	2014
<i>(in thousands of euro)</i>			
<b>Sales</b>			
Entertainment	578,057	513,332	459,241
Healthcare	234,633	215,896	186,478
Enterprise	289,652	299,627	258,082
Ventures	0	0	4,567
<b>Group</b>	<b>1,102,342</b>	<b>1,028,856</b>	<b>908,368</b>
<b>EBITDA (before non-recurring)</b>			
Entertainment	30,446	43,561	34,250
Healthcare	24,572	19,403	10,300
Enterprise	32,984	11,081	8,678
Ventures	0		6,467
<b>Group</b>	<b>88,002</b>	<b>74,045</b>	<b>59,695</b>



## ANNEXE II

## RAPPORT D'ACTIVITÉS DU 4E TRIMESTRE 2016

## Rapport d'activités du 4e trimestre 2016

Carnet de commandes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>4T16</b>	<b>3T16</b>	<b>2T16</b>	<b>1T16</b>	<b>4T15</b>	<b>3T15</b>
Carnet de commandes	320,8	330,1	332,4	350,5	333,2	367,2

Commandes reçues

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>4T16</b>	<b>3T16</b>	<b>2T16</b>	<b>1T16</b>	<b>4T15</b>	<b>3T15</b>
Commandes reçues	281,7	266,7	252,0	280,8	251,9	269,3

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>4T16</b>	<b>3T16</b>	<b>2T16</b>	<b>1T16</b>	<b>4T15</b>	<b>3T15</b>
Ventes	311,3	261,8	274,1	255,1	292,4	230,3

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>4T16</b>	<b>4T15</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	163,4	140,3	+16,5%
Enterprise	84,2	94,7	-11,1%
Healthcare	63,8	57,8	+10,3%
Éliminations intragroupes	-0,0	(0,4)	
<b>Groupe</b>	<b>311,3</b>	<b>292,4</b>	<b>+6,5%</b>