

# RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE

## Rentabilité solide - le flux de commandes reste soutenu

**Kortrijk, Belgique, le 19 juillet 2017** – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre clos le 30 juin 2017.

### Éléments financiers marquants du premier semestre 2017

- Les commandes reçues atteignent 561,9 millions d'euros (+5,4 %)
- Le carnet de commandes progresse à 349,5 millions d'euros (+9,0 % par rapport à fin 2016)
- Les ventes s'élèvent à 518,0 millions d'euros (-2,1 %)
- La marge brute s'établit à 38,3 % (+2,4 points de pourcentage)
- L'EBITDA atteint 48,2 millions d'euros (-1,3 million d'euros), soit 9,3 % des ventes (stable par rapport au 1S16)
- L'EBIT s'améliore à 31,6 millions d'euros (+7,4 millions d'euros), soit 6,1 % des ventes (+1,5 points de pourcentage)
- Le résultat net s'élève à 19,2 millions d'euros (+1,1 million d'euros)

### Commentaire du CEO, Jan De Witte

« Grâce à la forte performance réalisée par Barco au deuxième trimestre, tant le volume de commandes que la rentabilité progressent au premier semestre », déclare Jan De Witte, CEO. « Malgré l'effet, sur le chiffre d'affaires, de l'arrêt de certaines activités non rentables et du ralentissement attendu sur le marché du cinéma, le volume de commandes reçues reste soutenu. Cette augmentation des volumes de commandes reflète à la fois une reprise de la demande pour nos nouveaux produits de projection sur le segment de marché « Entertainment » et la progression constante de nos solutions ClickShare et Healthcare. »

« Au premier semestre 2017, la marge brute de Barco s'améliore à 38,3 % et sa marge EBITDA à 9,3 %. Ce résultat traduit l'évolution positive de sa gamme de produits, mais aussi les premiers résultats du programme « Focus to perform », des initiatives de value engineering ainsi que des actions entreprises pour rationaliser le portefeuille. »

« Nous avons l'intention de renforcer encore notre compétitivité à l'international et d'améliorer notre excellence commerciale ; simultanément, nous comptons lancer et livrer de nouvelles solutions matérielles et logicielles dans toutes nos divisions. »

« Avec un carnet de commandes bien garni et un portefeuille optimisé, nous sommes bien positionnés pour améliorer nos ventes et renforcer notre marge EBITDA au deuxième semestre par rapport au premier semestre », conclut Jan De Witte.

### Perspectives 2017

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

Compte tenu des résultats du premier semestre, le management table, pour l'exercice, sur des ventes en ligne avec celle de l'exercice précédent. Notre objectif d'amélioration continue de l'EBITDA reste inchangé.

## Première partie - Résultats consolidés du 1S17

### Commandes reçues & carnet de commandes

Les commandes reçues s'élèvent à 561,9 millions d'euros, en hausse de 29,0 millions d'euros ou 5,4 % par rapport à l'exercice précédent, grâce aux progrès réalisés par les divisions Entreprise et Healthcare. Les commandes en provenance de la région EMEA sont pratiquement inchangées par rapport à l'exercice précédent ; en revanche les régions Asie-Pacifique et Amériques sont en nette progression.

Le carnet de commandes a continué d'augmenter, à 349,5 millions d'euros à la fin du premier semestre 2017, en hausse de 5 % en glissement annuel et de 9 % par rapport à la fin de l'année dernière.

#### Carnet de commandes

(en millions d'euros)	1S17	2S16	1S16	2S15	1S15
Carnet de commandes	349,5	320,8	332,4	333,2	333,1

#### Commandes reçues

(en millions d'euros)	1S17	2S16	1S16	2S15	1S15
Commandes reçues	561,9	548,3	532,9	521,2	522,5

#### Commandes reçues

(en millions d'euros)	1S17	1S16	Variation
Entertainment	275,9	283,6	-2,7 %
Entreprise	171,0	143,7	+19,1 %
Healthcare	114,9	105,7	+8,7 %
Éliminations intragroupe	-0,1	-0,1	
<b>Groupe</b>	<b>561,9</b>	<b>532,9</b>	<b>+5,4 %</b>

#### Commandes reçues, par région

	1S17	% du total	1S16	% du total	Variation
Amériques	198,2	35 %	186,9	35 %	+6 %
EMEA	174,7	31 %	174,3	33 %	+0 %
Asie-Pacifique	188,9	34 %	171,7	32 %	+10 %

**Ventes**

Les ventes du premier semestre sont légèrement inférieures à celle du 1S16, ce qui reflète le déclin attendu de l'activité Cinéma (Entertainment) et l'arrêt de certaines activités non rentables. Les progrès des divisions Entreprise et Healthcare compensent ce recul. Hors effets de change, les ventes reculent de 3,4 % par rapport à l'an dernier.

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>2S16</b>	<b>1S16</b>	<b>2S15</b>	<b>1S15</b>
Ventes	518,0	573,1	529,2	522,7	506,2

Ventes par division

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>1S16</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	247,4	272,6	-9,2 %
Entreprise	150,8	140,9	+7,0 %
Healthcare	119,9	115,7	+3,7 %
Éliminations intragroupe	-0,2	-0,0	
<b>Groupe</b>	<b>518,0</b>	<b>529,2</b>	<b>-2,1 %</b>

Ventes par région

	<b>1S17</b>	<b>% du total</b>	<b>1S16</b>	<b>% du total</b>	<b>Variation</b>
Amériques	193,5	37 %	197,2	37 %	-2 %
EMEA	166,5	32 %	168,0	32 %	-1 %
Asie-Pacifique	158,0	31 %	164,1	31 %	-4 %

**Rentabilité**Marge brute

Au premier semestre 2017, la marge brute progresse de 4,4 % à 198,4 millions d'euros, contre 190,0 millions d'euros au premier semestre 2016. Le taux de marge brute s'améliore de 2,4 points de pourcentage, à 38,3 % contre 35,9 % au premier semestre 2016, sous l'effet d'une baisse des coûts de projets, d'un « mix » produits plus attrayant et des projets de value engineering.

Frais indirects

Le total des charges d'exploitation s'élève à 165,5 millions d'euros, soit 32 % des ventes, contre 154,2 millions d'euros ou 29,1 % au premier semestre 2016.

Plusieurs facteurs expliquent l'augmentation des charges d'exploitation au premier semestre : la hausse des charges de R&D liées au lancement de nouveaux produits, l'extension des capacités de commercialisation de ClickShare, l'augmentation des frais informatiques et l'amortissement des immobilisations incorporelles liées au projet OnePlatform.

- Les frais de R&D décaissés passent de 56,1 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 63,4 millions d'euros. Exprimés en pourcentage des ventes, ils s'élèvent à 12,2 %, contre 10,6 % l'année précédente.
- Les frais de ventes & marketing progressent à 73,3 millions d'euros, contre 72,1 millions d'euros au premier semestre 2016. Au 1S17, ils représentent 14,2 % des ventes, contre 13,1 % au 1S16.
- Les frais généraux & administratifs passent de 26,1 millions d'euros l'an dernier à 28,8 millions d'euros, soit 5,6 % des ventes contre 4,9 % l'an dernier. L'augmentation provient avant tout des frais informatiques consacrés à la digitalisation et à la sécurité.
- Les autres résultats d'exploitation sont négatifs de 1,3 million d'euros, alors qu'ils étaient positifs de 1,3 million d'euros à la fin de l'exercice précédent.

EBITDA & EBIT

L'EBITDA<sup>1</sup> s'élève à 48,2 millions d'euros, contre 49,5 millions d'euros au premier semestre de l'exercice précédent.

La marge EBITDA est constante, en glissement annuel, à 9,3 %.

Hors effets de change, la marge EBITDA se serait élevée à 10,3 %.

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

<b>1S17</b> (en millions d'euros)	<b>Ventes</b>	<b>EBITDA</b>	<b>MARGE EBITDA EN %</b>
Entertainment	247,4	17,5	7,1 %
Enterprise	150,8	16,8	11,1 %
Healthcare	119,9	13,8	11,5 %
<b>Groupe</b>	<b>518,0</b>	<b>48,2</b>	<b>9,3 %</b>

<sup>1</sup> Par EBITDA, il faut entendre l'EBIT avant charges non récurrentes + dépréciations et amortissements

L'évolution de l'EBITDA par division entre le 1S16 et le 1S17 se présente comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>1S16</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	17,5	22,7	-22,7 %
Enterprise	16,8	15,6	+ 7,4 %
Healthcare	13,8	11,1	+25,2 %
<b>Groupe</b>	<b>48,2</b>	<b>49,5</b>	<b>-2,6 %</b>

Le recul de l'EBITDA dans la division Entertainment résulte de plusieurs facteurs : le ralentissement prévu des ventes dans le segment Cinema, l'augmentation des investissements en nouveaux produits et les efforts de prospection correspondants. La progression de l'EBITDA dans la division Enterprise s'explique par une contribution en hausse de l'activité Corporate. La division Healthcare, elle, affiche des gains de productivité dus à l'amélioration de son mix de produits et à diverses initiatives de projets de value engineering.

L'EBIT s'élève à 31,6 millions d'euros, soit 6,1 % des ventes. Au premier semestre de l'exercice écoulé, l'EBIT s'élevait à 24,1 millions d'euros, soit 4,6 % des ventes. <sup>2</sup>

### Impôt sur le résultat

Au 1er semestre 2017, l'impôt s'élève à 5,7 millions d'euros, soit un taux d'imposition effectif de 20,0 %, contre 7,9 millions d'euros au premier semestre 2016 ou un taux d'imposition effectif de 24,0 %.

### Résultat net

Barco a comptabilisé une réduction de valeur de 4,5 millions d'euros sur une participation minoritaire pour laquelle les conditions de rentabilité n'étaient plus réunies.

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres s'élève à 19,2 millions d'euros ou 3,7 % des ventes, contre 18,1 millions d'euros, ou 3,4 % des ventes, au premier semestre 2016.

Le résultat net tient compte de la participation minoritaire de 3,8 millions d'euros qui correspond, pour l'essentiel, à la coentreprise avec China Film Group.

Au premier semestre, le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à 1,56 euro contre 1,49 euro l'exercice précédent. Quant au résultat net entièrement dilué par action, il s'élève à 1,50 euro, contre 1,44 euro fin juin 2016.

<sup>2</sup> Depuis 2015, les frais de développement de produits de Barco sont comptabilisés en charges au moment où ils sont encourus. Auparavant, la société comptabilisait ces frais à l'actif. Le solde du poste de frais de développement immobilisés a été amorti sur 2015 et 2016. Cela explique pourquoi l'EBIT du 1S16 comprenait une somme de 12,9 millions d'euros en amortissements.

**Flux de trésorerie & Bilan**Flux de trésorerie disponible

Le flux de trésorerie disponible au 1er semestre 2017 est négatif, à 33,5 millions d'euros ; il était négatif de 28,9 millions d'euros au premier semestre 2016.

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>1S16</b>	<b>1S15</b>
<b>Flux de trésorerie disponible opérationnel brut<sup>3</sup></b>	<b>45,6</b>	<b>45,5</b>	<b>36,3</b>
<i>Variation des créances commerciales</i>	<i>-10,4</i>	<i>-1,5</i>	<i>-15,6</i>
<i>Variation des stocks</i>	<i>-11,8</i>	<i>-27,2</i>	<i>12,5</i>
<i>Variation des dettes commerciales</i>	<i>-11,5</i>	<i>-15,0</i>	<i>-6,5</i>
<i>Autres variations du besoin de fonds de roulement net</i>	<i>-31,6</i>	<i>-15,5</i>	<i>1,3</i>
<b>Variations du besoin de fonds de roulement net</b>	<b>-65,3</b>	<b>-59,2</b>	<b>-8,3</b>
<b>Flux de trésorerie disponible opérationnel net</b>	<b>-19,7</b>	<b>-13,7</b>	<b>28,0</b>
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	<i>1,3</i>	<i>3,7</i>	<i>0,1</i>
<i>Impôts sur le résultat</i>	<i>-3,5</i>	<i>-8,0</i>	<i>-7,9</i>
<b>Flux de trésorerie disponible des activités opérationnelles</b>	<b>-21,9</b>	<b>-18,0</b>	<b>20,2</b>
<i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles (hors projet OneCampus)</i>	<i>-11,7</i>	<i>-11,2</i>	<i>-6,1</i>
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	<i>0,1</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>
<b>Flux de trésorerie disponibles liés aux investissements</b>	<b>-11,6</b>	<b>-10,9</b>	<b>-5,8</b>
<b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>	<b>-33,5</b>	<b>-28,9</b>	<b>14,5</b>

Si le flux de trésorerie opérationnel brut est proche de celui de l'an dernier, la variation du besoin de fonds de roulement a augmenté, surtout à cause de la dégradation du poste des Autres variations du besoin net de fonds de roulement, et en particulier des acomptes reçus.

<sup>3</sup>Flux de trésorerie opérationnel brut = EBITDA + charges de restructuration - plus-values sur la cession d'investissements – gains et pertes sur immobilisations corporelles + quote-part dans le bénéfice/ (la perte) des coentreprises et des associés.

Besoin de fonds de roulement et rentabilité des capitaux investis

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>2016</b>	<b>1S16</b>
Créances commerciales	189,7	188,6	186,8
<i>DSO</i>	<b>63</b>	<b>55</b>	<b>61</b>
Stocks	169,4	166,2	191,4
<b>Rotation des stocks</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>2,9</b>
Créances commerciales	-121,3	-135,1	-123,0
<b>DPO</b>	<b>59</b>	<b>63</b>	<b>61</b>
<i>Autres besoins de fonds de roulement</i>	-232,8	-276,0	-229,3
<b>BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT - TOTAL</b>	<b>5,1</b>	<b>-56,4</b>	<b>25,9</b>

Grâce à des efforts croissants d'amélioration de l'excellence opérationnelle, le besoin de fonds de roulement s'est sensiblement amélioré en ce milieu d'année 2017, par rapport aux années précédentes. Il recule en effet, de 25,9 millions d'euros à 5,1 millions d'euros, grâce à l'amélioration de la rotation des stocks, en particulier. En conséquence, il représente cette année 0,5 % du chiffre d'affaires<sup>4</sup>, contre 2,5 % l'année précédente et -5,1 % fin 2016.

La rentabilité des capitaux investis s'élève à 11 %, contre 10 % pendant la même période l'an dernier.<sup>5</sup>

Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement atteignent 11,7 millions d'euros, quasiment au même niveau que l'année précédente, hormis l'encaissement pour le projet Barco OneCampus.

Situation de trésorerie

La situation nette de trésorerie de Barco s'élève à 228,0 millions d'euros, contre 286,6 millions d'euros au 31 décembre 2016 et 193,0 millions d'euros au 30 juin 2016.

Cette diminution reflète avant tout le recul du flux de trésorerie opérationnelle et le versement des dividendes.

La trésorerie nette immédiatement disponible, après déduction de celle de la coentreprise China Film Group, s'élève à 140,0 millions d'euros.

<sup>4</sup> Besoin net de fonds de roulement en pourcentage des ventes, calculé sur un résultat commercial glissant à 12 mois.

<sup>5</sup> Hors effet non-récurrent de l'amortissement, en 2016, des charges de développement précédemment comptabilisées en immobilisations.

## 2e partie - Résultats par division pour 1S16

### Division Entertainment

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>1S16</b>	<b>1S15</b>	<b>Variation par rapport au 1S16</b>
Commandes reçues	275,9	283,6	297,0	-2,7 %
Ventes	247,4	272,6	264,4	-9,2 %
EBITDA	17,5	22,7	27,5	-22,7 %
Marge EBITDA	7,1 %	8,3 %	10,4 %	

Au premier trimestre, comme prévu, les commandes reçues et le chiffre d'affaires du segment Cinema de la division Entertainment ont baissé, tandis qu'ils augmentaient dans le segment Venues & Hospitality, principalement portés par une demande soutenue de nouveaux produits tels que les projecteurs laser au phosphore destinés au marché des événements et des simulations. Par conséquent, le segment Venues & Hospitality représente 40 % des commandes, contre 35 % pour la même période en 2016.

Barco continue de renforcer son leadership technologique et dans le marché Cinema et d'étendre son offre, notamment par l'ajout de solutions de service après-vente smart care et par l'augmentation du parc installé de projecteurs « smart laser » et « flagship laser ». Si le ralentissement, par comparaison à 2016, observé principalement en Chine et en Amérique du Nord, à la suite de la transition du marché Cinema, Barco a continué de gagner des parts de marché dans des régions en croissance en Asie du Sud-Est, en Amérique latine et en Inde.

Le recul de la marge EBITDA reflète l'augmentation des coûts opérationnels dus au lancement de nouveaux produits, au premier semestre, partiellement compensée par une gamme de produits plus adaptée, d'une part, et d'autre part, par une diminution des coûts des produits liés à des initiatives de value engineering.

Le 31 mars 2017, Barco a finalisé la vente de High End Systems à la société américaine ETC<sup>6</sup>. Parallèlement à cette transaction, Barco a modifié son activité LED pour la repositionner dans les segments de niche, haut de gamme, du marché. Pour le format Barco Escape, la société envisage plusieurs options stratégiques afin d'assurer le financement des contenus.

<sup>6</sup> En 2016, High End Systems, l'activité Lighting, représentait des ventes de 20 millions de dollars, pour un EBITDA proche du point mort.



**Division Enterprise**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>1S16</b>	<b>1S15</b>	<b>Variation par rapport au 1S16</b>
Commandes reçues	171,1	143,7	135,2	19,1 %
Ventes	150,8	140,9	138,9	7,0 %
EBITDA	16,8	15,6	2,7	7,4 %
Marge EBITDA	11,1 %	11,1 %	1,9 %	

La performance de la division Enterprise est restée solide : elle réalise une bonne progression des commandes, des ventes et de l'EBITDA, grâce aux excellentes ventes du segment Corporate, et à la progression des commandes reçues de ClickShare. Le segment Corporate, qui représente environ 55 % du chiffre d'affaires de la division Enterprise, a généré un EBITDA positif pour la division.

Le segment Corporate progresse dans toutes les régions ; il a étendu son portefeuille de produits primés avec une nouvelle version haut de gamme de ClickShare. Poursuivant ses efforts d'extension de son envergure commerciale et de son réseau, le segment Corporate a conclu un accord mondial de collaboration avec Logitech ; il a également augmenté le nombre de distributeurs aux États-Unis et dans certains marchés de la zone Asie-Pacifique.

Chez Control Rooms, par rapport à l'an dernier, les ventes sont en légère baisse, mais les commandes sont en nette hausse, sous l'effet d'une demande accrue pour le nouveau cube de projection laser RGB.

Ce segment est cependant en bonne voie de renforcer sa position concurrentielle en 2017, avec l'annonce de nouveaux produits, l'extension de son portefeuille de logiciels et l'ouverture d'une coentreprise en Chine, qui ouvre à Barco des opportunités sur les marchés locaux.

**Division Healthcare**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S17</b>	<b>1S16</b>	<b>1S15</b>	<b>Variation par rapport au 1S16</b>
Commandes reçues	114,9	105,7	90,8	8,7 %
Ventes	119,9	115,7	104,7	3,7 %
EBITDA	13,8	11,1	10,3	25,2 %
Marge EBITDA	11,5 %	9,6 %	9,9 %	

La division Healthcare réalise une marge EBITDA de 11,5 % au 1S17, grâce à une augmentation des ventes dans les segments de l'imagerie diagnostique et chirurgicale, à la mise en place d'initiatives de value engineering et à un mix produits plus favorable.

La division renforce son positionnement de marché dans le marché des solutions diagnostiques, progressant davantage en Europe et dans la zone Asie-Pacifique ; parallèlement, le segment de l'imagerie de modalité a eu à faire face à un tassement de la demande. La progression de l'imagerie chirurgicale s'est poursuivie, avec une extension de ses réseaux partenaires et en particulier sur le marché nord-américain.

La division Healthcare a pris l'orientation de pénétrer le marché dentaire, tirant profit de son savoir-faire en imagerie diagnostique pour lancer de nouveaux produits ; elle développe de nouveaux canaux de distribution en Europe.

Enfin, depuis janvier 2017, la division a décidé de ne plus investir dans l'activité Patient Care. Elle a décidé de plutôt redéployer ses ressources vers des opportunités de croissance attrayantes et rentables dans d'autres activités en croissance du secteur des soins de santé.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Décision communiquée dans le rapport annuel 2016 et dans le communiqué de presse correspondant.

## Téléconférence

Le 19 juillet 2017 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de commenter les résultats du premier semestre 2017. Cette téléconférence sera présidée par M. Jan De Witte, CEO, Mme Ann Desender, CFO, et M. 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

### Calendrier Financier

- Rapport d'activité 3Q17 Mercredi 18 octobre 2017
- Annonce des résultats de l'exercice 2017 et du 2S16 Jeudi 8 février 2018

### **À propos de Barco**

*Barco conçoit des technologies qui rayonnent dans le monde entier. Nous créons des solutions qui, dépassant l'image, y allient le son et des fonctionnalités de partage, pour faciliter la collaboration, échanger des idées et éblouir les spectateurs. Nous visons trois grands marchés : Entreprise (salles de réunion, salles de contrôle, espaces professionnels), Healthcare (radiologie, salles d'opération), et Entertainment (salles de cinéma, spectacles et événements en direct). En 2016, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 1,102 milliard d'euros. Nous pouvons compter sur une équipe de 3.500 collaborateurs, dans 90 pays, dont la passion pour la technologie nous vaut à ce jour 400 brevets.*

*Pour toute information complémentaire, vous pouvez consulter notre site [www.barco.com](http://www.barco.com), nous suivre sur [Twitter](#) (@Barco), [LinkedIn](#) (Barco), [YouTube](#) (BarcoTV), ou vous abonner à notre page [Facebook](#) (Barco).*

© Copyright 2017 by Barco

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

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

## ANNEXE I

## TABLEAUX FINANCIERS

<b><u>Income Statement</u></b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
	<b>1<sup>st</sup> half</b>	<b>1<sup>st</sup> half</b>	<b>1<sup>st</sup> half</b>
<i>(in thousands of euros)</i>			
Net sales	517.968	529.215	506.167
Cost of goods sold	-319.561	-339.254	-337.481
<b>Gross profit</b>	<b>198.407</b>	<b>189.961</b>	<b>168.686</b>
Research and development expenses	-63.377	-68.961	-70.354
Sales and marketing expenses	-73.319	-72.052	-66.508
General and administration expenses	-28.808	-26.142	-23.404
Other operating income (expense) - net	-1.349	1.338	-967
<b>EBIT (before non-recurring)<sup>8</sup></b>	<b>31.554</b>	<b>24.144</b>	<b>7.453</b>
Gain on sale building	-	7.666	-
Impairment on investment <sup>9</sup>	-4.537	-	-
Other non-operating income/(expense)	162	95	11
<b>EBIT</b>	<b>27.179</b>	<b>31.905</b>	<b>7.464</b>
Interest income	2.676	2.518	2.313
Interest expense	-1.403	-1.709	-2.191
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>28.451</b>	<b>32.714</b>	<b>7.587</b>
Income taxes	-5.690	-7.851	-1.517
<b>Result after taxes</b>	<b>22.761</b>	<b>24.863</b>	<b>6.070</b>
Share in the result of joint ventures and associates	239	-36	-681
<b>Net income/(loss) from continuing operations</b>	<b>23.000</b>	<b>24.827</b>	<b>5.388</b>
<b>Net income from discontinued operations</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>46.295</b>
<b>Net income</b>	<b>23.000</b>	<b>24.827</b>	<b>51.683</b>
<b>Net income attributable to non-controlling interest</b>	<b>3.837</b>	<b>6.741</b>	<b>5.247</b>
<b>Net income attributable to the equity holder of the parent</b>	<b>19.163</b>	<b>18.086</b>	<b>46.436</b>
<b>Net income/(loss) (continuing) attributable to the equity holder of the parent</b>	<b>19.163</b>	<b>18.086</b>	<b>141</b>
<b>Net income (discontinued) attributable to the equity holder of the parent</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>46.295</b>
Earnings per share (in euros)	1,56	1,49	3,86
Diluted earnings per share (in euros)	1,50	1,44	3,76
Earnings (continuing) per share (in euro)	1,56	1,49	0,01
Diluted earnings (continuing) per share (in euro)	1,50	1,44	0,01

<sup>8</sup> Management considers EBIT (before non-recurring) to be a relevant performance measure in order to compare results over the period 2015 to 2017, as it excludes non-recurring items.

<sup>9</sup> Barco recorded impairment charges of 4.5 million euro related to a minority investment for which the return criteria were no longer met.

<b><u>Selected Financial Ratios</u></b>	<b>2017 1<sup>st</sup> half</b>	<b>2016 1<sup>st</sup> half</b>	<b>2015 1<sup>st</sup> half</b>
EBITDA	48.163	49.451	40.509
EBITDA on sales	9,3 %	9,3 %	8,0 %
EBIT on sales (before non-recurring)	6,1 %	4,6 %	1,5 %
EBIT on sales	5,2 %	6,0 %	1,5 %
Total debt to equity <sup>10</sup>	12,2 %	13,6 %	15,3 %

<b><u>Balance sheet</u></b>	<b>30 June 2017</b>	<b>31 Dec 2016</b>
<i>(in thousands of euro)</i>		
<b>ASSETS</b>		
Goodwill	124.255	124.255
Other intangible assets	70.332	75.765
Land and buildings	50.782	53.019
Other tangible assets	50.437	50.916
Investments	10.569	14.460
Deferred tax assets	84.923	89.100
Other non-current assets	16.212	19.112
<b>Non-current assets</b>	<b>407.510</b>	<b>426.627</b>
Inventory	169.430	166.202
Trade debtors	189.676	188.561
Other amounts receivable	13.502	15.584
Cash and cash equivalents	287.239	353.549
Prepaid expenses and accrued income	9.003	8.709
<b>Current assets</b>	<b>668.850</b>	<b>732.605</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1.076.360</b>	<b>1.159.231</b>
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>		
Equity attributable to equityholders of the parent	579.478	590.243
Non-controlling interest	27.577	25.244
<b>Equity</b>	<b>607.055</b>	<b>615.487</b>
Long-term debts	59.177	66.811
Deferred tax liabilities	5.776	8.813
Other long-term liabilities	10.547	11.198
<b>Non-current liabilities</b>	<b>75.500</b>	<b>86.823</b>
Current portion of long-term debts	10.000	11.500
Short-term debts	1.761	2.085
Trade payables	121.265	135.127
Advances received on customers	86.057	109.064
Tax payables	13.315	13.880
Employee benefit liabilities	47.456	57.050
Other current liabilities	6.774	9.684
Accrued charges and deferred income	59.502	58.050
Provisions	47.675	60.481
<b>Current liabilities</b>	<b>393.805</b>	<b>456.922</b>
<b>Total Equity and Liabilities</b>	<b>1.076.360</b>	<b>1.159.231</b>

<sup>10</sup> Total debt to equity ratio for 2016 and 2015 based on year-end outcomes.

<b>Cash flow statement (Continued business)</b>	<b>2017 1<sup>st</sup> half</b>	<b>2016 1<sup>st</sup> half</b>	<b>2015 1<sup>st</sup> half</b>
<i>(in thousands of euros)</i>			
<b>Cash flow from operating activities</b>			
EBIT before non-recurring	31.554	24.144	7.453
Restructuring	-2.212	-2.624	-1.917
Gain on sale of divestments <sup>11</sup>	-571	-1.000	-1.406
Amortization capitalized development cost	-	12.907	23.290
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	16.609	12.397	9.765
Gain/(Loss) on tangible fixed assets	23	-278	-190
Share options recognized as cost	775	617	656
Share in the profit/(loss) of joint ventures and associates	239	-36	-681
Discontinued operations: cash flow from operating activities	-	-	-5.260
<b>Gross operating cash flow</b>	<b>46.417</b>	<b>46.127</b>	<b>31.711</b>
Changes in trade receivables	-10.422	-1.550	-15.550
Changes in inventory	-11.816	-27.183	12.488
Changes in trade payables	-11.496	-14.960	-6.515
Other changes in net working capital	-31.593	-15.486	1.291
Discontinued operations: change in net working capital	-	-	13.334
<b>Change in net working capital</b>	<b>-65.327</b>	<b>-59.179</b>	<b>5.048</b>
<b>Net operating cash flow</b>	<b>-18.910</b>	<b>-13.052</b>	<b>36.759</b>
Interest received	2.676	5.390	2.313
Interest paid	-1.403	-1.709	-2.191
Income taxes	-3.510	-8.034	-7.913
Discontinued operations: income taxes and interest received/(paid)	-	-	-7.542
<b>Cash flow from operating activities</b>	<b>-21.147</b>	<b>-17.405</b>	<b>21.426</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>			
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-11.653	-11.237	-6.052
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	74	326	295
Proceeds from sale of building	-	9.300	-
Acquisition of Group companies, net of acquired cash <sup>12</sup>	-2.022	-10.808	-
Disposal of group companies, net of disposed cash <sup>13</sup>	5.570	1.000	152.974
Other investing activities <sup>14</sup>	-1.158	-10.715	-23.540
Discontinued operations: cash flow from investing activities	-	-	-887
<b>Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)</b>	<b>-9.191</b>	<b>-22.134</b>	<b>122.791</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>			
Dividends paid	-23.292	-20.951	-19.376

<sup>11</sup> Per June 2017 this relates to the divestment of High End Systems. In 2016 and 2015 this relates to the divestment of Orthogon.

<sup>12</sup> Per June 2017 this relates to the MTT and Medialon acquisition of 2016 for which the contract provided for a deferred payment of 6 million dollars, payable over the next three years. The first deferred payment was done in the first half of 2017.

<sup>13</sup> Per June 2017 this relates to the sale of Barco's lighting activity, High End Systems, to the US-based lighting company ETC. Per 30 June 2016 the last part of the amount put in escrow on the 2014 sale of Orthogon was released for an amount of 1 million euro. Per 30 June 2015 this relates to the sale of the Defense & Aerospace division finalized per 31 January 2015, net of cash and 1 million euro released of the amount put in escrow on the 2014 sale of Orthogon.

<sup>14</sup> Other investing activities relate in 2017 to capital contribution in CCO Barco Airport Venture LLC. In 2016 and 2015 to the investment in OneCampus, the new building at headquarters, which is financed with long term liabilities. Per 30 June 2015 Other investing activities also include the acquisition of 100 % of the shares of Advan for an amount of € 12.1 million.

Dividends received	229	178	12
Capital increase/(decrease)	334	-296	-262
(Acquisition)/sale of own shares	4.465	2.028	-1.570
Proceeds from (+), payments (-) of long-term liabilities	-5.141	-5.187	7.618
Proceeds from (+), payments (-) of short-term liabilities	797	-2.222	-20.134
Dividend distributed to non-controlling interest	-	-5.749	-3.019
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>-22.607</b>	<b>-32.199</b>	<b>-36.732</b>
<b>Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>-52.946</b>	<b>-71.738</b>	<b>107.486</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of period</b>	<b>353.549</b>	<b>341.277</b>	<b>145.340</b>
<b>Cash and cash equivalents (CTA)</b>	<b>-13.364</b>	<b>-5.231</b>	<b>10.200</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>287.239</b>	<b>264.309</b>	<b>263.026</b>

**Results per division***(in thousands of euros)***Sales**

	<b>2017 1<sup>st</sup> half</b>	<b>2016 1<sup>st</sup> half</b>	<b>2015 1<sup>st</sup> half</b>
Entertainment	247.404	272.571	264.419
Enterprise	150.797	140.950	138.850
Healthcare	119.939	115.694	104.690
Intra-group eliminations	-172		-1.791
<b>Group</b>	<b>517.968</b>	<b>529.215</b>	<b>506.168</b>

**EBITDA**

Entertainment	17.538	22.710	27.505
Enterprise	16.806	15.646	2.662
Healthcare	13.819	11.094	10.342
<b>Group</b>	<b>48.163</b>	<b>49.451</b>	<b>40.509</b>

**ANNEXE II****RAPPORT D'ACTIVITÉS DU 2<sup>e</sup> TRIMESTRE 2017****Rapport d'activités du 2<sup>e</sup> trimestre 2017**Carnet de commandes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2T17</b>	<b>1T17</b>	<b>4T16</b>	<b>3T16</b>	<b>2T16</b>	<b>1T16</b>
Carnet de commandes	349,5	354,8	320,8	330,1	332,4	350,5

Commandes reçues

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2T17</b>	<b>1T17</b>	<b>4T16</b>	<b>3T16</b>	<b>2T16</b>	<b>1T16</b>
Commandes reçues	278,4	283,5	281,7	266,7	252,0	280,8

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2T17</b>	<b>2T16</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	124,8	135,1	-7,6 %
Enterprise	86,2	80,5	7,1 %
Healthcare	60,8	58,5	4,0 %
Éliminations intragroupes	-0,1	-0,0	
<b>Groupe</b>	<b>271,7</b>	<b>274,1</b>	<b>-0,9 %</b>