

RÉSULTATS DE L'EXERCICE : Nette amélioration de l'EBITDA (+20 %) et stabilité du chiffre d'affaires : les initiatives « focus to perform » commencent à porter leurs fruits

Kortrijk, Belgique, le 8 février 2018, 07h30 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre et de l'exercice clôturés le 31 décembre 2017.

Principaux chiffres financiers de l'exercice 2017

- Augmentation des commandes reçues, à 1.105,2 millions d'euros (+2,2 %)
- Les ventes s'élèvent à 1.084,7 millions d'euros (-1,6 %), stables si l'on excepte la cession de l'activité Lighting¹
- Progression de l'EBITDA, à 107,1 millions d'euros (+19,1 millions d'euros) soit 9,9 % des ventes (+ 1,9 point de pourcentage)
- Amélioration de l'EBIT ajusté² à 73,2 millions d'euros (+36,7 millions d'euros), soit 6,8 % des ventes (+ 3,5 points de pourcentage)
- Le résultat net³ s'élève à 24,8 millions d'euros⁴ (+13,8 millions d'euros)
- Le flux de trésorerie disponible se monte à 40,0 millions d'euros, contre 57,4 millions d'euros
- ROCE @ 19 % (+4 points de pourcentage)⁵
- Proposition de porter le dividende à 2,10 euros par action, au lieu de 1,90 euro

Synthèse

La forte amélioration de la marge brute, associée à un contrôle strict des charges d'exploitation, se traduit par une progression de la marge EBITDA à 9,9 % (+1,9 point de pourcentage), répartie sur l'ensemble des divisions. Simultanément, Barco a su maintenir le niveau de ses dépenses de R&D à l'appui de la mise au point de solutions innovantes.

Le montant des ventes recule légèrement par rapport à l'exercice précédent, il reste stable, hors cession de l'activité Lighting. La division Entreprise a continué d'imprimer une forte croissance au service ClickShare, et a lancé, dans son segment Control Room, Unisee, un nouveau mur vidéo LCD, dans le cadre de son plan de redressement de l'activité. La division Healthcare accroît son chiffre d'affaires et consolide sa part de marché dans les segments de l'imagerie diagnostique et chirurgicale. Dans la division Entertainment, la reprise prometteuse observée dans le segment Venues & Hospitality compense le tassement du segment Cinema.

Dans le cadre de son programme « focus to perform », Barco a entamé une analyse stratégique de ses activités, de ses actifs, de sa capacité manufacturière et de ses investissements. Cette

¹ Les résultats publiés ne sont corrigés ni des effets de change ni de l'impact de l'activité Lighting, cédée au 1S17. Hors impact de la division Lighting, les ventes 2017 sont stables par rapport à 2016 ; hors effets de change, le chiffre d'affaires recule de 1,0 % par rapport à l'an dernier.

² L'EBIT ajusté est l'EBIT avant éléments non récurrents, cf. glossaire du Rapport annuel, module 3

³ Résultat net attribuable aux actionnaires de la société mère.

⁴ Le résultat net tient compte de dépréciations et de coûts de restructuration de 32,4 millions d'euros

⁵ En 2017, la rentabilité des capitaux investis (ROCE), en appliquant un taux d'imposition de 16 %, est supérieure de 4 points de pourcentage à celle de 2016, hors impact de l'amortissement des frais de développement de produits immobilisés

analyse a notamment débouché sur plusieurs décisions : la cession de l'activité Lighting, l'abandon d'initiatives insuffisamment performantes ou non stratégiques au profit d'opportunités de développement de son cœur de métier, et le rapatriement d'activités de production de Norvège vers la Belgique. Au terme de cette analyse, Barco a comptabilisé des charges de restructuration et des réductions de valeur à hauteur de 32,4 millions d'euros, dont 5,2 millions d'euros de frais de restructuration décaissés et des charges sans effet de trésorerie d'un montant de 27,2 millions d'euros.

Commentaire du CEO, Jan De Witte

« En 2017, nous avons pris des mesures énergiques pour affermir la base de notre croissance durable et profitable, et améliorer la qualité de notre résultat. Nous avons opéré des choix à tous les échelons de l'entreprise ; parallèlement, le management a suivi plus activement certains dossiers relatifs à l'efficacité opérationnelle et au renforcement de notre marge brute », a commenté Jan De Witte, CEO.

« Si notre performance 2017 montre que nous sommes sur la bonne voie, nous n'avons pas encore fini d'améliorer notre rentabilité et notre efficacité d'exécution. En 2018, nous continuons de canaliser nos efforts sur les initiatives stratégiques lancées pour accroître encore l'EBITDA l'an prochain et rendre encore plus efficaces nos investissements en R&D en vue d'une nouvelle progression des ventes à l'avenir », a-t-il conclu.

Perspectives 2018

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

Dans l'hypothèse d'un environnement économique stable et de cours de change proches des niveaux actuels, la direction prévoit une nouvelle amélioration de ses marges, un chiffre de ventes stable en 2018 par rapport à 2017.

La prévision du management pour l'exercice 2018 tient compte de turbulences sur les marchés des devises au premier semestre, compensées par une amélioration des ventes à taux de change comparables au second semestre.

Les perspectives 2018 de la direction n'intègrent pas l'effet de la nouvelle structure d'actionariat de la coentreprise BarcoCFG et de la nouvelle coentreprise stratégique dans le segment Cinema⁶.

Dividende

Le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée générale d'augmenter le dividende par action à distribuer en 2018 à 2,10 euros, au lieu de 1,90 euro.

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

- Date de négociation ex-dividende : Lundi 7 mai 2018
- Date de clôture des registres : Mardi 8 mai 2018
- Date de paiement : Mercredi 9 mai 2018

⁶ BarcoCFG est l'entité dans laquelle Barco et China Film Group se sont associés pour aborder le marché chinois du cinéma. Barco détient une participation de 58 % dans l'entité. Voir aussi le glossaire du Rapport annuel.
P 2 / 23

1e partie - Résultats consolidés pour l'exercice 2017

Commandes reçues & Carnet de commandes

À la fin de l'exercice, le carnet de commandes s'élevait à 318,8 millions d'euros, pratiquement inchangé par rapport à l'exercice 2016. Cette évolution reflète la croissance de la division Enterprise, essentiellement pour le segment Corporate, contrecarrée par le recul de la division Entertainment dans le sillage du segment Cinéma et de la cession de l'activité Lighting.

Carnet de commandes

<i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	2015
Carnet de commandes	318,8	320,8	333,2

Les commandes reçues s'élèvent à 1.105,2 millions d'euros (+2,2 %) grâce aux progrès réalisés dans les divisions Healthcare et Enterprise. Les baisses observées dans la région Asie-Pacifique ont été essentiellement compensées par la forte croissance de la région Amériques.

Commandes reçues

<i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	2015
Commandes reçues	1.105,2	1.081,2	1.043,7

Commandes reçues, par division

	2017	2016	Variation
Entertainment	535,7	574,8	-6,8 %
Enterprise	323,9	290,2	+11,6 %
Healthcare	245,8	216,3	+13,7 %
Groupe	1.105,2	1.081,2	+2,2 %

Commandes reçues, par région

	2017	2016	Variation
Amériques	35 %	34 %	+7,5 %
EMEA	32 %	32 %	+1,5 %
Asie-Pacifique	33 %	34 %	-2,3 %

Ventes

Les ventes de l'exercice reculent de 1,6 %, entraînées par un tassement du marché du cinéma, la cession de certaines activités, un retrait de certaines activités non stratégiques et l'effet défavorable des changes. Les progrès réalisés dans les divisions Healthcare et Enterprise compensent presque le recul enregistré par la division Entertainment.

- Hors impact de l'activité Lighting de Barco, activité cédée au 1S17, les ventes de l'exercice restent stables par rapport à 2016.
- Hors effets de change (et surtout celui du yuan), les ventes reculent de 1,0 % par rapport à l'an dernier.

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	2015
Ventes	1.084,7	1.102,3	1.028,9

Ventes par division

	2017	2016	Variation
Entertainment	533,3	578,1	-7,7 %
Enterprise	308,2	289,7	+6,4 %
Healthcare	243,2	234,6	+3,7 %
Groupe	1.084,7	1.102,3	-1,6 %

Ventes par région

	2017	2016	Variation (en valeur nominale)
Amériques	36 %	36 %	-0,1 %
EMEA	32 %	31 %	-1,4 %
Asie-Pacifique	32 %	33 %	-3,5 %

RentabilitéMarge brute

La marge brute augmente, de 378,8 à 404,2 millions d'euros, en hausse de 25,3 millions d'euros.

En conséquence, le taux de marge brute passe de 34,4 % en 2016 à 37,3 % en 2017 (+2,9 points de pourcentage), reflétant à la fois la composition favorable de la gamme de produits et les efforts d'ingénierie destinés à faire baisser les coûts dans toutes les divisions

Charges opérationnelles et autres résultats d'exploitation

Le total des charges opérationnelles⁷ progresse à 327,2 millions, contre 322,7 millions d'euros l'année précédente.

En pourcentage des ventes, les charges opérationnelles s'élèvent à 30,2 % contre 29,3 % en 2016.

- Les frais de Recherche et Développement décaissés passent de 120,5 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 122,3 millions d'euros. Les frais de R&D représentent 11,3 % des ventes, contre 10,9 % l'année précédente.
- Les frais de Ventes & Marketing passent à 146,8 millions d'euros contre 147,1 millions d'euros en 2016. Ils passent à 13,5 % des ventes contre 13,3 % en 2016.
- Les Frais généraux & administratifs s'élèvent à 58,1 millions d'euros (+5,4 %) contre 55,1 millions d'euros pour l'exercice précédent, soit une légère augmentation en pourcentage des ventes (5,4 % au lieu de 5,0 % en 2016).

Les Autres résultats d'exploitation sont négatifs de 3,7 millions d'euros, à cause de la constitution de provisions supplémentaires. En 2016, ce poste était positif de 3,3 millions d'euros, essentiellement par une reprise de provisions sur crédits douteux.

EBITDA & EBIT ajusté⁸

L'EBITDA progresse de 21,7 % à 107,1 millions d'euros, contre 88,0 millions d'euros pour l'exercice précédent.

La marge EBITDA s'établit à 9,9 % contre 8,0 % en 2016⁹.

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

2017	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	533,3	38,9	7,3 %
Enterprise	308,2	40,7	13,2 %
Healthcare	243,3	27,5	11,3 %
Groupe	1.084,7	107,1	9,9 %

⁷ Les charges opérationnelles dans le présent communiqué de presse incluent les amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles.

⁸ Dans le présent communiqué, les notions d'EBITDA et d'EBIT ajusté excluent les dépréciations et les frais de restructuration ainsi que les autres produits hors exploitation : cf. le glossaire du Rapport annuel.

⁹ A taux de change constants la marge EBITDA aurait été 1,6 point de pourcentage supérieur, soit à 10,5 % des ventes.

La comparaison de l'EBITDA entre 2017 et 2016, ventilée par division, se présente comme suit :

	2017	2016	Variation
Entertainment	38,9	30,4	+27,8 %
Enterprise	40,7	33,0	+23,3 %
Healthcare	27,5	24,6	+12,1 %
Groupe	107,1	88,0	+21,7 %

Barco réalise en 2017 une croissance à deux chiffres de son EBITDA : chacune des divisions progresse, mais surtout les divisions Entertainment et Enterprise, qui représentent ensemble 85 % de la variation annuelle.

Pour la division Entertainment, la croissance de l'EBITDA fait suite à l'arrêt d'activités non profitables et à l'abandon partiel de certaines initiatives de croissance, grâce à une performance stable de son activité de base. La progression significative de l'EBITDA dans la division Enterprise s'explique par une contribution accrue de l'activité Corporate. La division Healthcare enregistre des gains de rentabilité grâce à la composition favorable de sa gamme de solutions.

L'EBIT ajusté atteint 73,2 millions d'euros, soit 6,8 % des ventes, contre 36,6 millions d'euros ou 3,3 % des ventes en 2016. En 2016, l'EBIT comprenait un montant de 22,9 millions d'euros au titre de l'amortissement et de réductions de valeur sur les charges immobilisées de développement de produits.

Barco a comptabilisé des charges de restructuration et des réductions de valeur de 32,4 millions d'euros, qui se décomposent en 5,2 millions d'euros de frais de restructuration décaissés, et 27,2 millions d'euros de charges sans effet sur la trésorerie.

Le composant ayant un effet sur la trésorerie englobe les frais de licenciement consécutifs à la décision de rapatrier la production de Norvège en Belgique, la décision de réévaluer certaines initiatives de croissance dans la division Entertainment et l'activité X2O de la division Enterprise. Les éléments sans effet sur la trésorerie englobent une réduction de valeur de 10,9 millions d'euros sur le goodwill, de 9,1 millions d'euros sur investissements et la charge de 4,4 millions d'euros liée à la réduction de valeur sur stocks.

Dès lors, l'EBIT atteint 40,8 millions d'euros, contre 30,5 millions d'euros en 2016.

Impôt sur le résultat

En 2017, la charge d'impôt s'élève à 11,4 millions d'euros, soit un taux effectif d'imposition de 26,5 %. En 2016, elle s'élevait à 6,3 millions d'euros, soit un taux d'imposition de 20 %.

Le poste 2017 d'impôt des sociétés subit l'effet défavorable des modifications du cadre fiscal en Belgique et aux États-Unis, entraînant une charge fiscale non récurrente de 15,6 millions d'euros. Si l'on excepte l'impact de cette charge non récurrente, le taux d'imposition ajusté s'élève à 16 %.

Résultat net

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres s'élève à 24,8 millions d'euros contre 11,0 millions d'euros en 2016. Il s'agit du résultat net après déduction d'une participation minoritaire et d'une quote-part dans le résultat net de participations mises en équivalence de

8 millions d'euros. Ce chiffre s'élevait à 14,7 millions d'euros en 2016, résultant essentiellement d'une très bonne année dans le segment Cinema en Chine.

Le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à 2,01 euros contre 0,91 euro en 2016. Quant au résultat net entièrement dilué par action, il s'élève à 1,99 euro contre 0,88 euro.

Flux de trésorerie & Bilan

Flux de trésorerie disponible et besoin de fonds de roulement

Grâce à une gestion rigoureuse de son besoin en fonds de roulement au 2e semestre, Barco a généré un flux de trésorerie disponible de 40,0 millions d'euros contre 57,4 millions d'euros en 2016. À la fin du premier trimestre, le flux de trésorerie disponible était négatif de 33,5 millions d'euros.

<i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	2015
Flux de trésorerie opérationnel disponible brut	104,0	81,9	67,4
<i>Variation des créances commerciales</i>	-7,3	0,2	-5,4
<i>Variation des stocks</i>	-3,6	-2,8	27,6
<i>Variation des dettes commerciales</i>	-19,7	-2,7	16,3
<i>Autres variations du besoin de fonds de roulement</i>	-8,1	11,9	32,8
Variations du besoin de fonds de roulement net	-38,7	6,6	71,2
Flux de trésorerie disponible opérationnel net	65,3	88,5	138,6
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	2,0	4,1	0,2
<i>Impôts sur le résultat</i>	-4,4	-11,5	-14,9
Flux de trésorerie disponible provenant des activités opérationnelles	63,0	81,1	123,9
<i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles (hors projet OneCampus)</i>	-23,2	-24,2	-14,7
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	0,2	0,6	1,1
Flux de trésorerie disponible provenant des investissements	-23,0	-23,7	-13,6
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE	40,0	57,4	110,3

Barco a réalisé un flux de trésorerie opérationnelle brut en hausse de 22,1 millions d'euros, essentiellement grâce à l'amélioration de sa rentabilité.

Besoin en fonds de roulement et rentabilité des capitaux investis

Grâce aux initiatives menées au 2e semestre pour améliorer le besoin de fonds de roulement, le montant des stocks + créances commerciales - dettes commerciales s'élève à 20 % des ventes. Le besoin net en fonds de roulement s'élève à -3,8 % des ventes, contre -5,1 % en 2016, essentiellement sous l'effet du recul des dettes commerciales et du recul des avances reçues sur contrats clients.

(en millions d'euros)	2017	1S17	2016
Créances commerciales	182,1	189,7	188,6
NJC (nombre de jours de crédit client)	55	63	55
Stocks	154,1	169,4	166,2
Rotation des stocks	3,6	3,3	3,6
Créances commerciales	-114,5	-121,3	-135,1
DPO	58	59	63
Autres besoins de fonds de roulement	-263,3	-232,8	-276,0
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT - TOTAL	-41,6	5,1	-56,4

Dépenses d'investissement

Le total des dépenses d'investissement s'élève à 23,2 millions d'euros, contre 24,2 millions d'euros en 2016, hors investissements dans le projet One Campus.

Rentabilité des capitaux investis

Hors impact des amortissements sur frais de développement immobilisés, la rentabilité des capitaux investis, après ajustement pour l'impact fiscal, atteint 19 %, soit 4 points de pourcentage de plus que sur l'exercice précédent.¹⁰

Goodwill

Le goodwill consolidé s'élève à 105,4 millions d'euros, contre 124,3 millions d'euros fin 2016 et 132,4 millions d'euros fin 2015.

En 2017, Barco a comptabilisé une dépréciation sur goodwill totalisant 10,9 millions d'euros, relative surtout à l'activité X20 de la division Entreprise (acquise en 2014). En outre, dans le cadre de la décision de modifier la structure actionnariale de BarcoCFG, un poste de goodwill de 8,0 millions d'euros est transféré en actifs détenus en vue de la vente.

¹⁰ Barco comptabilise les frais de développement en charges depuis le 1er janvier 2015. Auparavant, la société comptabilisait en immobilisations ses frais de développement de produits ; le solde de cette immobilisation a été amorti en 2015 et 2016. La rentabilité des capitaux investis en 2016 est de 15 %, excluant les amortissements.

Situation de trésorerie

Barco termine l'exercice sur une situation nette de trésorerie de 210,7 millions d'euros, en excluant la trésorerie détenue par BarcoCFG. Ce montant est supérieur de 24 millions d'euros à la situation de trésorerie à fin 2016, et résulte essentiellement d'une augmentation des flux de trésorerie disponible, partiellement compensés par les paiements de dividendes.¹¹

À la fin de l'exercice, BarcoCFG détenait 67,4 millions d'euros de trésorerie. Au cours des deux à trois prochaines années, elle entend graduellement rembourser ce montant par voie de paiements phasés de dividendes à ces actionnaires.

¹¹ Par niveau de trésorerie, il faut entendre la situation nette de trésorerie immédiatement disponible, à l'exclusion de la trésorerie détenue par la coentreprise BarcoCFG.

2e partie -- Résultats consolidés du 2S17

LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DE BARCO

Barco est un groupe technologique 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 Simulation.
- **Enterprise** : La division Enterprise se compose des activités des segments Control Rooms et Corporate. Clickshare est le principal moteur du segment Corporate, qui englobe également les activités Medialon.
- **Healthcare** : La division Healthcare comprend les segments Diagnostic Imaging (imagerie diagnostique et de modalité) ainsi que Surgical Imaging.

DIVISION ENTERTAINMENT

<i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	2015	Variation par rapport à 2016
Commandes	535,7	574,8	536,4	-6,8 %
Ventes	533,3	578,1	514,5	-7,7 %
EBITDA	38,9	30,4	43,6	+27,8 %
Marge EBITDA	7,3 %	5,3 %	8,5 %	

Comme prévu, dans la division Entertainment, les commandes et le chiffre d'affaires du segment Cinema ont baissé en 2017, alors qu'ils augmentaient chez Venues & Hospitality. Le segment Venues & Hospitality représente 38 % des commandes, contre 35 % lors de la même période en 2016. L'EBITDA et la marge EBITDA ont tous deux bénéficié des initiatives du programme « focus to perform », et notamment de la cession de l'activité Lighting à la fin du premier trimestre 2017, du repositionnement de certaines initiatives de croissance, y compris les activités LED et la réduction de l'aide au financement des contenus pour le format Escape.

Dans le segment Cinema, Barco a renforcé son leadership et étendu son parc installé de projecteurs « smart laser » et « flagship laser ». Plus d'un tiers de tous les projecteurs de cinéma livrés en 2017 appartenait à la catégorie smart laser ; Barco est parvenu à les installer dans 100 ensembles multiplex « tout-laser » dans le monde, ce qui constitue pour l'entreprise une étape et une singularité majeures.

En Chine et en Amérique du Nord, les ventes ont décliné tandis que Barco progressait en Asie du Sud-Est, en Inde et en Amérique latine.

En se préparant à une vague de renouveau dans le secteur du cinéma, Barco a annoncé son intention de constituer une coentreprise avec Appotronics et China Film Group, en 2018, pour créer un canal dédié à la commercialisation de solutions destinées au marché mondial du cinéma, hors Chine continentale.

Le segment Venues & Hospitality a réalisé de bonnes ventes, particulièrement dans le marché événementiel et dans certains sites d'installations fixes comme les parcs à thème. Ces hausses proviennent essentiellement d'une demande de nouveaux produits tels que les projecteurs laser au phosphore et les solutions de traitement d'image, qui ont renforcé le positionnement concurrentiel de Barco.

Note relative à Barco Escape

Comme annoncé précédemment, Barco étudie depuis longtemps plusieurs orientations stratégiques afin d'assurer le financement de contenu pour le format Barco Escape. Les résultats de cette analyse ne se sont pas révélés satisfaisants, aussi le management a-t-il décidé de mettre un terme à cette initiative de croissance. Les 30 salles équipées d'installations Escape en ont été informées, et Barco collabore avec chacun de ces clients afin d'aboutir à une solution satisfaisante.

Note relative à Barco Fredrikstad

Après notre communiqué du 4 janvier 2018, par lequel Barco annonçait son intention de restructurer les activités de sa filiale Barco Fredrikstad, en Norvège, il a été décidé de transférer ces activités de production depuis Fredrikstad vers Courtrai, où elles seront intégrées, courant 2018, aux activités de la nouvelle usine de projecteurs. Quelque 75 salariés travaillent aujourd'hui à la production et aux activités connexes sur le site de Fredrikstad.

DIVISION ENTERPRISE

<i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	2015	Variation par rapport à 2016
Commandes	323,9	290,2	287,0	+11,6 %
Ventes	308,2	289,7	300,4	+6,4 %
EBITDA	40,7	33,0	11,1	+23,3%
Marge EBITDA	13,2 %	11,4 %	3,7 %	

La division Enterprise a enregistré une bonne performance en 2017, faisant progresser de 180 points de base sa marge EBITDA et améliorant sensiblement les commandes et les ventes, grâce à une croissance constante du segment Corporate.

Le segment Corporate représente environ 57 % des ventes de la division Enterprise en 2017, contre 50 % l'année précédente.

Il continue de progresser dans toutes les régions ; ClickShare est désormais installé dans environ 350.000 salles de réunion, contre 200.000 en 2016. Quelque 40 % des sociétés du classement Fortune 1000 utilisent désormais ClickShare. C'est en Amérique du Nord et en Europe que l'on enregistre la plus forte progression des ventes. Au cours de l'exercice, Barco a élargi son portefeuille ClickShare en introduisant une nouvelle version haut-de-gamme, et a continué d'accroître son empreinte commerciale et son réseau, en y ajoutant de nouveaux distributeurs aux États-Unis et dans la zone Asie-Pacifique. Afin d'élargir son écosystème de salle de réunion, la société a également conclu un accord mondial de collaboration avec Logitech.

Du fait d'une baisse des investissements dans plusieurs marchés (comme le secteur pétrolier et gazier ou certains marchés émergents) le montant des commandes reçues par le segment Control Rooms est resté stable tandis que les ventes déclinaient, réduisant l'EBITDA. Maintenant que le cube de projection laser arrive à maturité et que les marchés attendent la nouvelle génération d'écrans LCD, le lancement du nouveau mur vidéo LCD de Barco, Unisee, en novembre 2017, tombe à point nommé ; il rencontre d'ailleurs un excellent accueil sur le marché. Selon la direction, Unisee devrait commencer à contribuer aux ventes du segment Control Rooms dès le 2e trimestre 2018.

Par ailleurs, la société continue d'investir en solutions logicielles et de workflow, qu'elle introduit graduellement sur le marché.

La direction a également décidé d'évaluer plusieurs options stratégiques pour Silex et pour X2O, deux activités mineures de son portefeuille Enterprise. À la suite de cette analyse, Barco a vendu Silex, une activité de conception de microprocesseurs avancés, à Anseribus NV, en décembre 2017. La direction prévoit de finaliser son analyse des options envisageables pour X2O au cours des prochains mois.

DIVISION HEALTHCARE

<i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	2015	Variation par rapport à 2016
Commandes	245,8	216,3	221,2	+13,7 %
Ventes	243,2	234,6	216,0	+3,7 %
EBITDA	27,5	24,6	19,4	+12,1 %
Marge EBITDA	11,3 %	10,5 %	9,0 %	

La division Healthcare a réalisé en 2017 une marge EBITDA de 11,3 %, contre 10,5 % en 2016, grâce à une modeste augmentation des ventes des segments d'imagerie diagnostique et chirurgicale. Elle a également amélioré sa marge bénéficiaire brute, grâce à la composition favorable de sa gamme de produits et à ses efforts constants d'ingénierie à valeur ajoutée. L'imagerie de modalité a souffert d'une baisse de la demande. La division a noté un rebond de commandes dans les segments d'imagerie diagnostique et chirurgicale, surtout en Amérique du Nord.

Dans le marché de l'imagerie diagnostique, Healthcare a consolidé sa première place sur le marché et augmenté les ventes de son écran « phare », l'Uniti. Le segment d'imagerie chirurgicale a graduellement progressé, et la division se prépare à étendre sa plate-forme en s'associant avec de nouveaux partenaires pour relancer la croissance. Pendant l'exercice, dans le cadre du plan « focus to perform », le segment Healthcare a réduit ses investissements dans les solutions Patient Care. La division prépare maintenant à accroître la production locale, en Chine, d'écrans pour le marché de la santé, et à améliorer son potentiel commercial afin de mieux pénétrer ce marché en forte croissance. Par ailleurs, la division progresse également dans l'extension de son parc installé d'écrans de diagnostic en Amérique latine.

ANNEX I

Résultats consolidés du 2S17

Principaux chiffres financiers du second semestre 2017

- Le montant des commandes reçues au cours du semestre s'élève à 543,3 millions d'euros en léger recul par rapport aux 548,3 millions d'euros de l'année précédente (-0,9 %).
- Les ventes atteignent 566,7 millions d'euros, en recul de 1,1 % par rapport aux 573,1 millions d'euros du 2S16.
- La marge brute s'établit à 36,3 % contre 32,9 % au 2S16, soit une amélioration de 340 points de base.
- L'EBITDA s'élève à 59 millions d'euros, contre 38,6 millions d'euros au 2S16. La marge EBITDA représente 10,4 % des ventes contre 6,7 % au 2S16.
- L'EBIT ajusté atteint 41,7 millions d'euros, contre 12,4 millions d'euros au 2S16.
- Le flux de trésorerie disponible à la fin du second semestre représente 73,5 millions d'euros contre 86,4 millions d'euros sur la même période de l'an dernier.

Commandes reçues & Carnet de commandes

Par rapport au 2S16, le montant des commandes reçues au 2S17 reflète un recul de l'activité cinéma, partiellement compensé par une augmentation des autres activités de la division Entertainment, mais aussi des activités Healthcare et Entreprise. La croissance observée dans la région Amériques et dans la région EMEA compense le recul observé dans la région Asie-Pacifique, qui est principalement dû au tassement du marché du cinéma en Chine et à une base de comparaison élevée au 2S16.

Carnet de commandes

(en millions d'euros)	2S17	1S17	2S16	1S16	2S15
Carnet de commandes	318,8	349,5	320,8	332,4	333,2

Commandes reçues

(en millions d'euros)	2S17	1S17	2S16	1S16	2S15
Commandes reçues	543,3	561,9	548,3	532,9	521,2

Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	2S17	2S16	Variation
Entertainment	259,8	291,2	-10,8 %
Entreprise	152,7	146,5	+4,2 %
Healthcare	130,9	110,6	+18,4 %
Groupe	543,3	548,3	-0,9 %

Commandes reçues, par région

	2S17	2S16	Variation (en valeur nominale)
Amériques	36 %	33 %	+9 %
EMEA	32 %	31 %	+3 %
Asie-Pacifique	32 %	36 %	-13 %

Ventes

Au second semestre, les ventes reflètent la très bonne performance des divisions Healthcare et Entreprise, compensée dans une large mesure par le recul dans la division Entertainment par rapport à l'année précédente.

Hors impact de l'activité Lighting, les ventes progressent de 0,6 % par rapport à l'an dernier.

Hors effets de change, les ventes progressent de 1,3 % par rapport à l'an dernier.

D'un exercice à l'autre, les variations régionales sont relativement faibles, avec une croissance dans la région Amériques et des reculs sur les marchés Asie-Pacifique et EMEA.

Ventes

(en millions d'euros)	2S17	1S17	2S16	1S16	2S15
Ventes	566,7	518,0	573,1	529,2	522,7

Ventes par division

(en millions d'euros)	2S17	2S16	Variation
Entertainment	285,9	305,4	-6,5 %
Entreprise	157,4	148,8	+5,8 %
Healthcare	123,3	118,9	+3,7 %
Groupe	566,7	573,1	-1,1 %

Ventes par région

	2S17	2S16	Variation
Amériques	35 %	34 %	+2 %
EMEA	31 %	31 %	-2 %
Asie-Pacifique	34 %	35 %	-3 %

RentabilitéMarge brute

La marge brute s'élève à 205,7 millions d'euros au deuxième semestre 2017, soit une sensible augmentation (+8,9 %) par rapport aux 188,8 millions d'euros du second semestre 2016.

Le taux de marge brute progresse de 3,4 points de pourcentage à 36,3 % au deuxième semestre 2017, contre 32,9 % au deuxième semestre 2016.

Frais indirects et autres résultats d'exploitation

En prévision d'un recul des ventes au 2e semestre par rapport à l'an dernier, Barco a pris des mesures pour contrôler ses charges opérationnelles au 2e semestre, par rapport tant à l'an dernier qu'au 1er semestre 2017.

Le total des frais indirects (hors Autres résultats opérationnels) s'élève à 161,7 millions d'euros, soit 28,5 % des ventes, contre 168,5 millions d'euros ou 29,4 % des ventes du 2e semestre 2016.

- Les frais de Recherche et Développement diminuent, passant de 64,4 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 58,9 millions d'euros. Les frais de R&D représentent 10,4 % des ventes, contre 11,2 % lors du 2^e semestre 2016.
- Les frais de Ventes & Marketing augmentent à 73,5 millions d'euros, contre 75,0 millions d'euros au 2e semestre de 2016. Exprimés en pourcentage des ventes, ils reculent à 13,0 % au 2S17 contre 13,1 % au 2S16.
- Les frais généraux et administratifs s'élèvent à 29,3 millions d'euros, soit 5,2 % des ventes, contre 29,0 millions d'euros, soit 5,1 % des ventes l'année précédente.

Les Autres résultats d'exploitation sont négatifs de 2,4 millions d'euros, alors qu'ils étaient positifs de 2,0 millions d'euros à la fin de l'exercice précédent.

EBITDA & EBIT ajusté

L'EBITDA s'établit à 59,0 millions d'euros, contre 38,6 millions d'euros au 2e semestre de l'exercice précédent.

Quant à la marge EBITDA pour le 2e semestre, elle s'élève à 10,4 % contre 6,7 au 2e semestre 2016, et affiche une nette progression dans toutes les divisions.

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

2S17 (en millions d'euros)	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	285,9	21,4	7,5 %
Enterprise	157,4	23,9	15,2 %
Healthcare	123,3	13,7	11,1 %
Groupe	566,7	59,0	10,4 %

La comparaison de l'EBITDA entre le 2S17 et le 2S16, ventilée par division, se présente comme suit :

(en millions d'euros)	2S17	2S16	Variation
Entertainment	21,4	8,2	+171,4 %
Enterprise	23,9	17,5	+37,4 %
Healthcare	13,7	13,7	+1,5 %
Groupe	59,0	38,6	+52,6 %

L'EBIT ajusté s'élève à 41,7 millions d'euros (soit 7,4 % des ventes) contre 12,4 millions d'euros pour la même période de l'année dernière. En 2016, l'EBIT comprenait un montant de 10,0 millions d'euros au titre de l'amortissement des charges de développement de produits immobilisées.

Résultat net

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres pour le second semestre est positif, de 5,6 millions d'euros, contre un résultat négatif de 7,1 millions d'euros au 2S16.



ANNEXE II

Rapport d'activités 4T17

Rapport d'activités du 4e trimestre 2017

Carnet de commandes

<i>(en millions d'euros)</i>	4T17	3T17	2T17	1T17	4T16	3T16
Carnet de commandes	318,8	343,4	349,5	354,8	320,8	330,1

Commandes reçues

<i>(en millions d'euros)</i>	4T17	3T17	2T17	1T17	4T16	3T16
Carnet de commandes	279,7	263,7	278,4	283,5	281,7	266,7

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	4T17	3T17	2T17	1T17	4T16	3T16
Ventes	300,0	266,7	271,7	246,2	311,3	261,8

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	4T17	4T16	Change
Entertainment	149,4	163,4	-8,6%
Enterprise	83,2	84,2	-1,2%
Healthcare	67,3	63,8	+5,5%
Groupe	300,0	311,3	-3,6%

ANNEXE III

Tableaux financiers (en anglais)

Income Statement	2017	2016	2015
<i>(in thousands of euro)</i>			
Sales	1,084,706	1,102,342	1,028,856
Cost of goods sold	-680,554	-723,538	-691,091
Gross profit	404,152	378,804	337,765
Research and development expenses	-122,305	-143,362	-150,222
Sales and marketing expenses	-146,802	-147,088	-137,829
General and administration expenses	-58,095	-55,122	-50,977
Other operating income (expense) - net	-3,710	3,325	2,960
Adjusted EBIT	73,241	36,557	1,698
Restructuring and impairments	-32,404	-12,939	-29,099
Gain on sale building	-	6,866	-
Other non-operating income/(expense)	-	33	35
EBIT	40,836	30,516	-27,366
Interest income	4,666	4,401	7,103
Interest expense	-2,653	-3,161	-4,098
Income before taxes	42,849	31,756	-24,360
Income taxes	-11,355	-6,345	4,879
Result after taxes	31,494	25,411	-19,481
Share in the result of joint ventures and associates	1,290	263	-1,073
Net income/(loss) from continuing operations	32,784	25,674	-20,554
Net income from discontinued operations	-	-	47,031
Net income	32,784	25,674	26,477
Net income attributable to non-controlling interest	8,008	14,652	9,009
Net income attributable to the equity holder of the parent	24,776	11,023	17,468
Net income/(loss) (continuing) attributable to the equity holder of the parent	24,776	11,023	-29,563
Net income (discontinued) attributable to the equity holder of the parent	-	-	47,031
Earnings per share (in euros)	2.01	0.91	1.45
Diluted earnings per share (in euros)	1.99	0.88	1.41
Earnings (continuing) per share (in euro)	2.01	0.91	-2.45
Diluted earnings (continuing) per share (in euro)	1.99	0.88	-2.38

Selected Financial Ratios	2017	2016	2015
EBITDA	107,118	88,002	74,080
EBITDA on sales	9.9%	8.0%	7.2%
Adjusted EBIT on sales	6.8%	3.3%	0.2%
EBIT on sales	3.8%	2.8%	-2.7%
Total debt to equity attributable to the Group	8.9%	13.6%	15.3%
Balance sheet	31 Dec 2017	31 Dec 2016	31 Dec 2015
<i>(in thousands of euro)</i>			
ASSETS			
Goodwill	105,385	124,255	132,386
Capitalized development cost	-	-	22,846
Other intangible assets	63,361	75,765	52,628
Land and buildings	57,964	53,019	20,221
Other tangible assets	47,366	50,916	72,346
Investments	7,906	14,460	9,031
Deferred tax assets	69,859	89,100	78,031
Other non-current assets	12,887	19,112	23,226
Non-current assets	364,729	426,627	410,715
Inventory	132,754	166,202	165,960
Trade debtors	149,438	188,561	186,910
Other amounts receivable	19,368	15,584	26,157
Cash and cash equivalents	254,130	353,549	341,277
Prepaid expenses and accrued income	5,041	8,709	9,308
Assets held for sale	139,536	-	-
Current assets	700,267	732,605	729,612
Total Assets	1,064,996	1,159,231	1,140,327
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity attributable to equityholders of the parent	579,449	590,243	597,739
Non-controlling interest	14,065	25,244	13,925
Equity	593,514	615,487	611,664
Long-term debts	41,036	66,811	79,527
Deferred tax liabilities	4,647	8,813	4,462
Other long-term liabilities	4,555	11,198	2,839
Long-term provisions	24,607	30,824	17,992
Non-current liabilities	74,845	117,647	104,820
Current portion of long-term debts	10,000	11,500	10,000
Short-term debts	686	2,085	2,124
Trade payables	102,943	135,127	139,504
Advances received from customers	67,040	109,064	113,874
Tax payables	9,752	13,880	13,016
Employee benefit liabilities	49,983	57,050	48,757
Other current liabilities	10,586	9,684	7,690
Accrued charges and deferred income	18,074	58,050	59,967
Short-term provisions	26,904	29,657	28,910
Liabilities directly associated with the assets held for sale	100,669	-	-
Current liabilities	396,637	426,092	423,842
Total Equity and Liabilities	1,064,996	1,159,231	1,140,327

Cash flow statement	2017	2016	2015
<i>(in thousands of euro)</i>			
Cash flow from operating activities			
Adjusted EBIT	73,241	36,557	1,698
Impairment of capitalized development costs	-	1,364	4,866
Restructuring	-4,244	-4,917	-3,622
Gain on sale of divestment	-513	-1,000	-1,406
Amortization capitalized development cost	-	21,509	44,575
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	33,877	28,572	22,906
Gain/(Loss) on tangible fixed assets	362	-401	-543
Share options recognized as cost	1,549	1,234	1,313
Share in the profit/(loss) of joint ventures and associates	1,290	263	-1,073
Discontinued operations: cash flow from operating activities	-	-	-4,407
Gross operating cash flow	105,560	83,180	64,308
Changes in trade receivables	-7,326	205	-5,443
Changes in inventory	-3,577	-2,829	27,565
Changes in trade payables	-19,660	-2,676	16,297
Other changes in net working capital	-8,113	11,883	32,773
Discontinued operations: change in net working capital	-	-	12,767
Change in net working capital	-38,677	6,583	83,958
Net operating cash flow	66,883	89,763	148,266
Interest received	4,666	7,272	4,303
Interest paid	-2,653	-3,161	-4,098
Income taxes	-4,395	-11,538	-14,938
Discontinued operations: income taxes and interest received/(paid)	-	-	-5,094
Cash flow from operating activities	64,501	82,337	128,439
Cash flow from investing activities			
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-23,160	-24,241	-14,730
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	168	578	1,137
Proceeds from sale of building	-	9,292	-
Acquisition of Group companies, net of acquired cash	-5,889	-10,229	-9,635
Disposal of group companies, net of disposed cash	6,437	1,000	139,622
Other investing activities	-3,729	-16,667	-23,072
Discontinued operations: cash flow from investing activities	-	-	-887
Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)	-26,173	-40,267	92,435

	2017	2016	2015
Cash flow from financing activities			
Dividends paid	-23,292	-20,951	-19,364
Dividends received	8	376	-
Capital increase/(decrease)	433	2,498	895
(Acquisition)/sale of own shares	5,314	5,684	-1,744
Proceeds from (+), payments (-) of long-term liabilities	-17,532	-11,381	8,740
Proceeds from (+), payments (-) of short-term liabilities	1,401	-2,239	-17,980
Dividend distributed to non-controlling interest	-17,893	-5,707	-3,006
Capital increase from non-controlling interest	-	2,912	406
Cash flow from financing activities	-51,562	-28,809	-32,053
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	-13,234	13,261	188,821
Cash and cash equivalents at beginning of period	353,549	341,277	145,340
Cash and cash equivalents (CTA)	-18,801	-989	7,116
Cash and cash equivalents at end of period	321,514	353,549	341,277

Results per division	2017	2016	2015
<i>(in thousands of euro)</i>			
Sales			
Entertainment	533,285	578,057	513,332
Enterprise	308,161	289,652	299,627
Healthcare	243,259	234,633	215,896
Group	1,084,706	1,102,342	1,028,856
EBITDA			
Entertainment	38,922	30,446	43,561
Enterprise	40,662	32,984	11,081
Healthcare	27,533	24,572	19,403
Group	107,118	88,002	74,080