

RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE

Progression à 10,3 % de la marge EBITDA ; une nouvelle année de croissance profitable pour Barco

Kortrijk, Belgique, le 19 juillet 2018, 7h30 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre clos le 30 juin 2018.

Éléments financiers marquants du premier semestre 2018¹

- Le carnet de commandes s'élève à 324,4 millions d'euros, (+14 % contre la fin 2017)²
- Les commandes reçues atteignent 539,7 millions d'euros (-4,0 % ; mais +2,0 % à changes constants)
- Les ventes s'élèvent à 498,1 millions d'euros (-3,8 % ; mais +2,7 % à changes constants)
- La marge brute s'établit à 38,8 % (+0,5 point de pourcentage)
- L'EBITDA atteint 51,5 millions d'euros (+3,3 millions d'euros), soit 10,3 % des ventes (+1,0 point de pourcentage)
- L'EBIT ajusté s'améliore à 34,9 millions d'euros (+3,4 millions d'euros) ou 7,0 % des ventes (+0,9 points de pourcentage)
- Le résultat net s'élève à 27,3 millions d'euros (+8,1 millions d'euros)

Résumé analytique

La marge EBITDA augmente de 1,0 point de pourcentage, grâce à l'amélioration de la marge brute et à la baisse des charges opérationnelles ; simultanément, le groupe continue d'investir dans ses plateformes de croissance. Chacune des divisions affiche une marge EBITDA en hausse.

Le montant publié des ventes et des commandes reçues recule par rapport à l'an dernier mais respectivement +2 % et +2,7 % à changes constants. Dans la division Entreprise, la forte croissance de ClickShare est contrebalancée par un recul des ventes dans le segment Control Rooms dû à un ralentissement de la demande de murs à rétroprojection. La division Healthcare enregistre un volume élevé de nouvelles commandes, ce qui témoigne du renforcement de sa position sur le marché, à la fois dans les segments de l'imagerie diagnostique et chirurgicale. Dans la division Entertainment, le segment Venues & Hospitality enregistre son troisième semestre consécutif d'amélioration du chiffre des ventes, compensant en partie le recul des ventes du segment Cinéma, surtout en Chine.

Barco poursuit la mise en œuvre de son programme « Focus to perform » et continue de se développer selon ses grandes orientations de croissance. La société a vendu X20 Media, a ouvert son « usine pour le future » en Belgique, et a entamé la relocalisation de ses activités de production depuis la Norvège vers la Belgique.

Parallèlement, au premier semestre, Barco lançait Cinionic, sa nouvelle joint-venture dans le segment Cinéma, et signait ses premiers renouvellements de contrats. Les cinquante premières

¹ Toutes les définitions d'Indicateurs alternatifs de performance (Alternative Performance Measures ou APM) utilisés dans le présent communiqué de presse figurant dans le glossaire du rapport semestriel

² À 324,4 millions d'euros, le carnet de commandes reflète la déconsolidation intervenue le 1^{er} juillet 2018. Si BarcoCFG n'avait pas été déconsolidé, le carnet de commandes à la fin du 1S18 se serait élevé à 362,0 millions d'euros, soit une progression de 14% par comparaison à fin 2017.

installations d'UniSee, notre nouveau mur vidéo LCD, ont été réalisées auprès de clients de premier plan dans le monde entier ; quant à la division Healthcare, elle a ouvert son premier centre de R&D et de production en Chine, à Suzhou, dans le cadre de son programme « In China For China », destiné à pénétrer plus efficacement le marché Healthcare en Chine.

Commentaire du CEO, Jan De Witte

« Comme prévu, les ventes du 1S18 sont en léger recul, après une performance particulièrement soutenue au 1S17. Nous avons la conviction, au vu de notre solide carnet de commandes, des ratios des prises de commandes sur facturation dans chaque division et de la qualité de nos perspectives commerciales, que nous pourrions accroître nos ventes au 2S18 et améliorer notre marge EBITDA sur des ventes annuelles pratiquement inchangées³ », a commenté Jan De Witte, CEO de Barco.

« La performance de Barco au premier semestre témoignent des progrès que nous avons réalisés pour atteindre nos objectifs. Nous voulons consolider davantage nos bases pour améliorer la qualité de nos résultats et de notre croissance rentable. A cet effet, nous voulons rationaliser davantage nos frais généraux et améliorer encore notre compétitivité ; simultanément, nous poursuivrons en investissant dans des solutions innovantes et des stratégies de mises en marché sans perdre des yeux notre ambition de marge EBITDA située entre 12 et 14 % d'ici 2020. », a-t-il ajouté.

Perspectives 2018

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

Au vu de la performance du premier semestre (dans une hypothèse de stabilité de l'environnement économique mondial et des devises), le management de Barco confirme ses perspectives pour l'exercice, annonçant une nouvelle amélioration de ses marges.

Du fait de la déconsolidation de BarcoCFG⁴, le niveau des ventes et des commandes du groupe pour l'exercice devrait baisser d'environ 40 millions d'euros, sans incidence sur l'EBITDA. Veuillez consulter l'Annexe III pour un supplément d'information.

³ L'expression « chiffre d'affaires pratiquement inchangé » fait référence à la comparaison du chiffre de ventes entre 2017 et 2018, hors impact de la déconsolidation de BarcoCFG. Pour toute information complémentaire sur la nouvelle structure d'actionariat de BarcoCFG, veuillez consulter l'Annexe III

⁴ Veuillez consulter l'Annexe III
P 2 / 17

Première partie - Résultats consolidés du 1S18

Commandes reçues & carnet de commandes

Le montant des commandes reçues atteint 539,7 millions d'euros, en recul de 22,2 millions d'euros, soit 4,0 %, par comparaison au 1^{er} semestre 2017. Ce recul s'explique par une baisse d'activité principalement chez Cinema, Entertainment, partiellement compensée par une augmentation chez Healthcare. Le montant des commandes émanant des régions EMEA et APAC recule, en glissement annuel, alors qu'il augmente pour la région Amériques (du Nord et du Sud).

Hors effets de changes, le montant des commandes progresse de 2,0 % par rapport à l'an dernier.

Le carnet de commandes continue de s'étoffer, à 324,4 millions d'euros à la fin du premier semestre 2018, reflétant ainsi la déconsolidation de BarcoCFG. En incluant le carnet de commandes de BarcoCFG, il progresse de 4 %, en glissement annuel, et de 14 % par rapport à fin 2017.

Carnet de commandes

(en millions d'euros)	30 juin 2018 ⁵	31 déc 2017	30 juin 2017	31 déc 2016	30 juin 2016
Carnet de commandes	324,4	318,8	349,5	320,8	332,4

Commandes reçues

(en millions d'euros)	1S18	2S17	1S17	2S16	1S16
Commandes reçues	539,7	543,3	561,9	548,3	532,9

Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	1S18	1S17	Variation
Entertainment	248,7	275,9	-9,9 %
Enterprise	158,9	171,0	-7,1 %
Healthcare	132,1	114,9	+14,9 %
Éliminations intragroupe	-	-0,1	
Groupe	539,7	561,9	-4,0 %

Commandes reçues, par région

	1S18	% du total	1S17	% du total	Variation
Amériques	208,9	39 %	198,2	35 %	+5 %
EMEA	171,5	32 %	174,7	31 %	-2 %
Asie-Pacifique	159,2	29 %	188,9	34 %	-16 %

⁵ À 324,4 millions d'euros, le carnet de commandes reflète la déconsolidation intervenue le 1er juillet 2018. Si BarcoCFG n'avait pas été déconsolidé, le carnet de commandes à la fin du 1S18 se serait élevé à 362,0 millions d'euros, soit une progression de 14% par comparaison à fin 2017.

Ventes

Le montant des ventes du premier semestre se tasse légèrement par rapport au 1S17, essentiellement par l'effet défavorable des changes. Hors effets de change, les ventes progressent de 2,7% par comparaison à l'an dernier.

Si les divisions Healthcare et Entreprise publient un chiffre d'affaires pratiquement inchangé, celui de la division Entertainment se tasse comme prévu.

Les ventes progressent dans la région EMEA, alors qu'elles baissent, par rapport au premier semestre 2017, dans la région EMEA et dans la région Amériques.

Ventes

(en millions d'euros)	1S18	2S17	1S17	2S16	1S16
Ventes	498,1	566,7	518,0	573,1	529,2

Ventes par division

(en millions d'euros)	1S18	1S17	Variation
Entertainment	228,9	247,4	-7,5 %
Entreprise	149,3	150,8	-1,0 %
Healthcare	119,8	119,9	-0,1 %
Éliminations intragroupe	-	-0,2	
Groupe	498,1	518,0	-3,8 %

Ventes par région

	1S18	% du total	1S17	% du total	Variation
Amériques	181,1	36 %	193,5	37 %	-6 %
EMEA	172,2	35 %	166,5	32 %	+3 %
Asie-Pacifique	144,8	29 %	158,0	31 %	-8 %

Rentabilité

Marge brute

La marge brute s'établit à 193,0 millions d'euros, (-2,7 %- contre 198,4 millions d'euros au premier semestre 2017. Le taux de marge brute progresse à 38,8 % contre 38,3 % au 1S17, grâce à un mix produits plus favorable.

Coûts opérationnels

Le total des charges opérationnelles s'élève à 158,1 millions d'euros, soit 31,7 % des ventes, contre 165,5 millions d'euros ou 32,0 % des ventes au 1S17.

La stabilité des frais de Ventes et marketing et des Frais généraux et administratifs, jointe à la baisse des frais de R&D, contribue à la réduction (en glissement annuel) des charges opérationnelles au premier semestre.

- Barco maintient ses investissements à 11,3% de son chiffre d'affaires en Recherche & Développement. Le montant des frais de R&D baisse cependant de 6,9 millions d'euros à 56,5 millions d'euros, contre 63,4 millions d'euros l'an dernier, par suite des choix d'investissement de R&D et de l'achèvement de quelques projets de développement coûteux.

- Les frais de Ventes & Marketing s'élèvent à 74,2 millions d'euros contre 73,3 millions d'euros au 1^{er} semestre 2017. Ils s'élèvent à 14,9 % des ventes au 1S18 contre 14,2 % au 1S17.
- Les Frais généraux et administratifs s'élèvent à 27,5 millions d'euros l'an dernier, soit 5,5 %M des ventes, contre 5,6 % l'an dernier.
- Les autres résultats d'exploitation s'élèvent à 0 alors qu'ils étaient négatifs de 1,3 million d'euros l'an dernier.

EBITDA & EBIT

L'EBITDA s'élève à 51,5 millions d'euros, contre 48,2 millions d'euros pour le 1^{er} semestre 2017, soit une augmentation de 3,3 millions d'euros.

La marge EBITDA s'élève à 10,3 %, en hausse de 1 point de pourcentage par rapport au 1^{er} semestre 2017.

Hors effets de change, la marge EBITDA a atteint 10,5 % des ventes.

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

1S18 (en millions d'euros)	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	228,9	17,4	7,6 %
Enterprise	149,3	20,3	13,6 %
Healthcare	119,8	13,9	11,6 %
Groupe	498,1	51,5	10,3 %

L'évolution de l'EBITDA par division entre le 1S17 et le 1S18 se présente comme suit:

(en millions d'euros)	1S18	1S17	Variation
Entertainment	17,4	17,5	-1,0 %
Enterprise	20,3	16,8	+20,6 %
Healthcare	13,9	13,8	+0,2 %
Groupe	51,5	48,2	+6,9 %

La croissance de l'EBITDA Groupe est surtout portée par la division Enterprise, qui bénéficie d'un regain d'activité du segment Corporate. Chez Entertainment, l'EBITDA reste stable, malgré un recul de 7,5 % des ventes signalant le résultat positif de son programme « Focus to perform ». Chez Healthcare, l'EBITDA est comparable à celui du premier semestre 2017.

L'EBIT ajusté s'élève à 34,9 millions d'euros, ou 7,0 % des ventes. Au premier semestre 2017, l'EBIT ajusté atteignait 31,6 millions d'euros, soit 6,1 % des ventes.

Impôt sur le résultat

Au premier semestre 2018, l'impôt sur le résultat atteint 6,7 millions d'euros, soit un taux réel d'imposition de 18,0 %, contre 5,7 millions d'euros au premier semestre 2017, soit un taux réel d'imposition de 20,0 %.

Résultat net

Le résultat net attribuable aux actionnaires s'élève à 27,3 millions d'euros, soit 5,5 % des ventes, contre 19,2 millions d'euros, ou 3,7 %, au 1^{er} semestre 2017.

Il s'agit du résultat net après déduction d'une participation minoritaire d'un montant de 2,4 millions d'euros relatif à BarcoCFG.

Pour le premier semestre, le résultat net par action ordinaire (BPA) s'élève à 2,20 euros, contre 1,56 euro l'année précédente. Quant au résultat net entièrement dilué par action, il s'élève à 2,17 euros, contre 1,50 euro fin juin 2017.

Flux de trésorerie & BilanFlux de trésorerie disponible

Au premier semestre 2018, le flux de trésorerie disponible s'améliore, passant à un montant négatif de 4,0 millions d'euros, contre un montant négatif de 33,5 millions d'euros au premier semestre 2017.

<i>(en millions d'euros)</i>	1S18	1S17	1S16
Flux de trésorerie disponible opérationnel brut	48,3	45,6	45,5
<i>Variation des créances commerciales</i>	<i>3,0</i>	<i>-10,4</i>	<i>-1,5</i>
<i>Variation des stocks</i>	<i>-15,3</i>	<i>-11,8</i>	<i>-27,2</i>
<i>Variation des dettes commerciales</i>	<i>-5,6</i>	<i>-11,5</i>	<i>-15,0</i>
<i>Autres variations du besoin de fonds de roulement net</i>	<i>-17,0</i>	<i>-31,6</i>	<i>-15,5</i>
Variations du besoin de fonds de roulement net	-34,9	-65,3	-59,2
Flux de trésorerie disponible opérationnel net	13,4	-19,7	-13,7
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	<i>2,3</i>	<i>1,3</i>	<i>3,7</i>
<i>Impôts sur le résultat</i>	<i>-6,8</i>	<i>-3,5</i>	<i>-8,0</i>
Flux de trésorerie disponible des activités opérationnelles	8,9	-21,9	-18,0
<i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles (hors projet OneCampus)</i>	<i>-13,9</i>	<i>-11,7</i>	<i>-11,2</i>
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	<i>1,0</i>	<i>0,1</i>	<i>0,3</i>
Flux de trésorerie disponibles liés aux investissements	-12,9	-11,6	-10,9
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE	-4,0	-33,5	-28,9

Le flux de trésorerie disponible opérationnel net redevient positif, à 13,4 millions d'euros contre un montant négatif de 19,7 millions d'euros l'an dernier, sous l'effet d'une diminution du besoin en fonds de roulement.

Barco entend améliorer encore son flux de trésorerie disponible en mettant davantage l'accent sur la réduction des frais généraux et l'efficacité du fonds de roulement.

Besoin de fonds de roulement et rentabilité des capitaux investis

Les efforts entrepris au premier semestre se traduisent par une légère réduction du besoin en fonds de roulement (Stocks + Créances commerciales – Dettes aux fournisseurs) à 22,7 % des ventes, soit un peu plus du chiffre de 21,8 % de l'exercice précédent. Le besoin net en fonds de roulement s'élève à 0,4 % des ventes contre 0,5 % l'an dernier et -3,8 % fin 2017.

Besoin de fonds de roulement et rentabilité des capitaux investis

<i>(en millions d'euros)</i>	1S18	2017	1S17
Créances commerciales	180,2	182,1	189,7
<i>DSO</i>	64	55	63
Stocks	170,3	154,1	169,4
Rotation des stocks	3,1	3,6	3,3
Créances commerciales	-108,4	-114,5	-121,3
DPO	57	58	59
<i>Autres besoins de fonds de roulement</i>	-238,0	-263,3	-232,8
BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT - TOTAL	4,1	-41,6	5,1

Rentabilité des capitaux investis (ROCE)

La rentabilité des capitaux investis (ROCE) s'élève à 18 % conforme à la fin de l'année 2017.

Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement s'élèvent à 13,9 millions d'euros contre 11,7 millions d'euros l'année précédente ; il s'agit essentiellement d'investissements dans l'usine pour le futur de Barco.

Situation nette de trésorerie

Au 30 juin 2018, Barco CFG présente une situation nette de trésorerie de 196,7 millions d'euros, (hors trésorerie détenue par BarcoCFG). Ce montant est inférieur de 14 millions d'euros à celle de fin 2017. Cette baisse s'explique essentiellement par le paiement de dividendes au 1S18.

La situation nette de trésorerie de BarcoCFG s'élève à 56,7 millions d'euros au 30 juin 2018 ; il est prévu de distribuer cette trésorerie aux actionnaires par voie de dividendes au cours des prochaines années.

2e partie - Résultats par division pour le 1S18

Division Entertainment

<i>(en millions d'euros)</i>	1S18	1S17	1S16	Variation par rapport au 1S17
Commandes reçues	248,7	275,9	283,6	-9,9 %
Ventes	228,9	247,4	272,6	-7,5 %
EBITDA	17,4	17,5	22,7	-1,0 %
Marge EBITDA	7,6 %	7,1 %	8,3 %	

Le glissement des ventes et des commandes reçues continue au profit du segment Venues & Hospitality, tandis que se poursuit comme prévu la baisse des volumes des ventes et des commandes reçues dans le segment Cinéma, particulièrement en Chine et en Amérique du Nord. Venues & Hospitality représente 43 % des ventes de la division contre 36 % au premier semestre 2017, sur fond d'une demande croissante pour les nouveaux projecteurs laser au phosphore à forte intensité lumineuse et pour les solutions de traitement d'image.

Malgré le recul des ventes de la division, l'EBITDA du premier semestre reste pratiquement inchangé par rapport à l'an dernier. La marge EBITDA s'améliore de 0,5 point de pourcentage, reflète de l'amélioration de son programme « Focus to perform » et des efforts d'ingénierie de la valeur sur certaines lignes de produits.

Sur le segment Cinéma, Barco maintient son leadership, et continue d'étendre son parc installé d'écrans dans des marchés encore en cours de conversion au cinéma numérique (notamment en Chine, en Asie du Sud-Est, en Amérique latine, en Inde et au Moyen-Orient). Barco continue également d'étendre sa base installée de projecteurs « smart laser » et « laser flagship ». Plus de la moitié des projecteurs de cinéma livrés au premier semestre étaient de la catégorie « smart laser » contre plus d'un tiers des projecteurs livrés en 2017. Au salon Cinemacon d'avril, Barco a présenté Cinionic, sa nouvelle coentreprise du segment Cinéma, qui a déjà signé avec Kinopolis et Cineworld ses premiers contrats majeurs dans la vague de renouvellement qui touche ce marché.

Le segment Venues & Hospitality suscite une forte demande dans les segments de l'événementiel et chez certains opérateurs d'installations fixes comme les parcs à thème, le « mapping vidéo » et les musées. Barco continue de renforcer son positionnement concurrentiel en intégrant à son portefeuille de solutions à la fois de nouveaux projecteurs laser et laser au phosphore et de nouvelles solutions de traitement de l'image.

Dans le cadre de son programme "Focus to Perform", Barco a commencé à restructurer les activités de son entité de Fredrikstad (Norvège). Le groupe estime pouvoir achever la transition vers sa nouvelle (et plus grande) usine de projecteurs à Courtrai au cours du 2S18.

Division Enterprise

<i>(en millions d'euros)</i>	1S18	1S17	1S16	Variation par rapport au 1S17
Commandes reçues	158,9	171,1	143,7	-7,1 %
Ventes	149,3	150,8	140,9	-1,0 %
EBITDA	20,3	16,8	15,6	+20,6 %
Marge EBITDA	13,6 %	11,1 %	11,1 %	

La division Enterprise affiche un bon ratio commandes/facturation en fin de semestre. Les commandes refluent cependant de 7 % par rapport à l'an dernier, et les ventes restent pratiquement inchangées, reflétant la croissance du segment Corporate, contrebalancée par les résultats plus faibles du segment Control Rooms. Le segment Corporate représente environ 59 % des ventes de la division, contre 54 % au 1S17.

La division améliore de 2,5 points de pourcentage sa marge EBITDA, grâce à une progression continue de ses ventes et à l'amélioration de la marge brute sur ClickShare.

Le segment Corporate poursuit sa croissance, surtout dans les régions Europe et APAC. Hors effets de change, ClickShare maintient sa croissance à deux chiffres dans tous les régions. Ce produit est désormais installé dans plus de 420.000 salles de réunion dans le monde, contre 350.000 à fin 2017. Pour consolider la croissance de ClickShare et étendre son efficacité commerciale, la société a créé des canaux de commercialisation spécialisés en IT et étendu sa présence commerciale à l'échelle mondiale, tout particulièrement dans la région APAC. Elle a également conclu un accord commercial et technologique avec Zoom Rooms, une société américaine spécialisée en vidéoconférences.

Chez Control Rooms, les commandes reçues et les ventes reculent, reflétant d'abord un fléchissement de la demande pour les solutions de murs de rétroprojection, mais aussi les retards pris sur certains grands projets dans les marchés émergents. Depuis le lancement, en novembre 2017, de la solution UniSee (un mur vidéo composé d'écrans LCD), le segment Control Rooms a installé plus de 50 installations à forte visibilité dans le monde, et récolté de nombreux prix, et en particulier le très convoité « Red Dot Award ». UniSee est en bonne voie de contribuer de manière significative aux ventes et aux commandes du segment Control Rooms au deuxième semestre.

Par ailleurs, la division étend sa gamme de logiciels pour le marché éducatif, enregistrant ses premiers programmes de déploiement à l'échelle de tout un campus.

Conformément au programme « Focus to Perform », Barco a vendu X20 Media à Stratacache en premier semestre, après avoir désinvesti de Silex fin 2017.

Division Healthcare	1S18	1S17	1S16	Variation par rapport au 1S17
<i>(en millions d'euros)</i>				
Commandes reçues	132,1	114,9	105,7	+14,9 %
Ventes	119,8	119,9	115,7	-0,1 %
EBITDA	13,9	13,8	11,1	+0,2 %
Marge EBITDA	11,6 %	11,5 %	9,6 %	

La division Healthcare a généré un important afflux de commandes avec la signature d'importants contrats dans les segments d'imagerie diagnostique et chirurgicale. Malgré une hausse des ventes à changes constants dans toutes les régions, les ventes publiées restent stables par l'impact d'effets de change défavorables.

À 11,6 %, la marge EBITDA est légèrement supérieure à celle de l'an dernier, compte tenu d'une amélioration de la marge brute presque compensé par les investissements prévus dans les initiatives de croissance et dans le programme Barco China Healthcare. L'amélioration des marges brutes passe par l'amélioration de la gamme de produits et par d'incessants efforts d'ingénierie de valeur.

La division renforce son leadership sur le marché de l'imagerie diagnostique, progressant encore dans les régions Amérique du Nord, Europe et APAC ; elle augmente le volume des ventes de son produit phare, l'écran Uniti, et suscite l'intérêt pour son segment d'imagerie dentaire. Dans le segment des modalités d'imagerie, cependant, la demande est plus faible. Dans le segment d'imagerie chirurgicale, la division veut étoffer sa plateforme digitale et son réseau de partenaires, particulièrement en Amérique du Nord et dans la zone APAC, pour accélérer sa croissance.

Dans le cadre du programme In China For China, la division a ouvert en mars son propre centre de R&D, et se prépare à lancer une production locale d'écrans pour le domaine de la santé d'ici la fin de l'année. Compte tenu des autres orientations de développement de cette division, celle-ci est bien positionnée pour améliorer encore sa pénétration dans ce marché à forte croissance.

Téléconférence

Le 19 juillet 2018 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de commenter les résultats du premier semestre 2018. 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.

Informations supplémentaires

Calendrier Financier

Rapport d'activité 3Q18

Mercredi 17 octobre 2018

Annonce des résultats de l'exercice 2018 et du 2S18

Jeudi 7 février 2019

Disclaimer :

Le présent communiqué de presse peut contenir des déclarations prospectives au sujet de l'impact de la transaction sur les comptes annuels de Barco. Ces déclarations reflètent les opinions actuelles de la direction concernant des événements futurs, et sont sujettes à des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui peuvent conduire les résultats réels à être sensiblement différents de résultats ou de performances futurs exprimés par le présent communiqué de presse ou qui pourraient en être déduits. Barco fournit les informations reprises dans ce communiqué à la date d'aujourd'hui, et n'assume aucune obligation d'actualiser les déclarations prospectives à la lumière d'informations nouvelles, d'événements futurs ou autrement. Barco rejette toute responsabilité pour toutes déclarations faites ou publiées par des tiers, et n'assume aucune obligation de corriger des données, informations, conclusions ou opinions inexactes publiées par des tiers au sujet du présent ou de tout autre communiqué de presse diffusé par Barco.

À propos de Barco

Barco conçoit des technologies qui rayonnent dans le monde entier. Nous créons des solutions d'imagerie et de partage, dépassant l'image, pour faciliter la collaboration, échanger des idées et éblouir les spectateurs. Nous visons trois grands marchés : Enterprise (salles de réunion, salles de contrôle, espaces professionnels), Healthcare (radiologie, salles d'opération), et Entertainment (salles de cinéma, spectacles et événements en direct). En 2017, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 1,085 milliard d'euros. Nous pouvons compter sur une équipe de 3 600 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, nous suivre sur [Twitter](#) (@Barco), [LinkedIn](#) (Barco), [YouTube](#) (BarcoTV), ou vous abonner à notre page [Facebook](#) (Barco).

© Copyright 2018 by Barco

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter :

Carl Vanden Bussche, VP Investor Relations

+32 56 26 23 22 ou carl.vandenbussche@barco.com

ANNEXE I

TABLEAUX FINANCIERS

<u>Income Statement</u>	2018 1st half	2017 1st half	2016 1st half
<i>(in thousands of euros)</i>			
Sales	498.103	517.968	529.215
Cost of goods sold	-305.083	-319.561	-339.254
Gross profit	193.019	198.407	189.961
Research and development expenses	-56.451	-63.377	-68.961
Sales and marketing expenses	-74.151	-73.319	-72.052
General and administration expenses	-27.481	-28.808	-26.142
Other operating income (expense) - net	-26	-1.349	1.338
Adjusted EBIT	34.910	31.554	24.144
Gain on sale building	-	-	7.666
Impairment on investment	-	-4.537	-
Other non-operating income/(expense)	-	162	95
EBIT	34.910	27.179	31.905
Interest income	3.430	2.676	2.518
Interest expense	-1.124	-1.403	-1.709
Income before taxes	37.215	28.451	32.714
Income taxes	-6.699	-5.690	-7.851
Result after taxes	30.517	22.761	24.863
Share in the result of joint ventures and associates	-861	239	-36
Net income	29.656	23.000	24.827
Net income attributable to non-controlling interest	2.387	3.837	6.741
Net income attributable to the equity holder of the parent	27.269	19.163	18.086
Earnings per share (in euros)	2,20	1,56	1,49
Diluted earnings per share (in euros)	2,17	1,50	1,44

<u>Selected Financial Ratios</u>	2018 1st half	2017 1st half	2016 1st half
EBITDA	51.495	48.163	49.451
EBITDA on sales	10,3 %	9,3 %	9,3 %
Adjusted EBIT on sales	7,0 %	6,1 %	4,6 %
EBIT on sales	7,0 %	5,2 %	6,0 %
Total debt to equity ⁶	7,7 %	8,9 %	13,6 %

<u>Balance sheet</u>	30 June 2018	31 Dec 2017
<i>(in thousands of euro)</i>		

ASSETS		
Goodwill	105.533	105.385
Other intangible assets	56.224	63.361
Land and buildings	60.719	57.964
Other tangible assets	47.677	47.366
Investments	7.156	7.906
Deferred tax assets	68.129	69.859
Other non-current assets	10.791	12.887
Non-current assets	356.229	364.729
Inventory	150.796	132.754
Trade debtors	142.298	149.438
Other amounts receivable	23.046	19.368
Cash and cash equivalents	235.233	254.130
Prepaid expenses and accrued income	7.679	5.041
Assets held for sale	128.278	139.536
Current assets	687.330	700.267
Total Assets	1.043.559	1.064.996
EQUITY AND LIABILITIES		
Equity attributable to equityholders of the parent	589.398	579.449
Non-controlling interest	16.636	14.065
Equity	606.034	593.514
Long-term debts	34.633	41.036
Deferred tax liabilities	4.263	4.647
Other long-term liabilities	2.954	4.555
Long-term provisions	25.235	24.607
Non-current liabilities	67.085	74.845
Current portion of long-term debts	10.000	10.000
Short-term debts	706	686
Trade payables	101.380	102.943
Advances received from customers	70.315	67.040
Tax payables	7.379	9.752
Employee benefit liabilities	45.008	49.983
Other current liabilities	7.966	10.586
Accrued charges and deferred income	17.730	18.074
Short-term provisions	23.102	26.904
Liabilities directly associated with the assets held for sale	86.854	100.669
Current liabilities	370.440	396.637
Total Equity and Liabilities	1.043.559	1.064.996

⁶ Total debt to equity ratio for 2017 and 2016 based on year-end outcomes.
P 13 / 17

Cash flow statement	2018	2017	2016
	1st half	1st half	1st half
<i>(in thousands of euros)</i>			
Cash flow from operating activities			
Adjusted EBIT	34.910	31.554	24.144
Restructuring	-908	-2.212	-2.624
Gain on sale of divestment	-745	-571	-1.000
Amortization capitalized development cost	-	-	12.907
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	16.584	16.609	12.397
Gain/(Loss) on tangible fixed assets	-652	23	-278
Share options recognized as cost	1.025	775	617
Share in the profit/(loss) of joint ventures and associates	-861	239	-36
Gross operating cash flow	49.354	46.417	46.127
Changes in trade receivables	2.971	-10.422	-1.550
Changes in inventory	-15.302	-11.816	-27.183
Changes in trade payables	-5.574	-11.496	-14.960
Other changes in net working capital	-17.025	-31.593	-15.486
Change in net working capital	-34.929	-65.327	-59.179
Net operating cash flow	14.425	-18.910	-13.052
Interest received	3.430	2.676	5.390
Interest paid	-1.124	-1.403	-1.709
Income taxes	-6.821	-3.510	-8.034
Cash flow from operating activities	9.908	-21.147	-17.405
Cash flow from investing activities			
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-13.910	-11.653	-11.237
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	1.040	74	326
Proceeds from sale of building	-	-	9.300
Acquisition of Group companies, net of acquired cash	-4.617	-2.022	-10.808
Disposal of group companies, net of disposed cash	385	5.570	1.000
Other investing activities	867	-1.158	-10.715
Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)	-16.236	-9.191	-22.134
Cash flow from financing activities			
Dividends paid	-25.265	-23.292	-20.951
Dividends received	-	229	178
Capital increase/(decrease)	127	334	-296
(Acquisition)/sale of own shares	5.239	4.465	2.028
Proceeds from (+), payments (-) of long-term liabilities	-5.021	-5.141	-5.187
Proceeds from (+), payments (-) of short-term liabilities	-948	797	-2.222
Dividend distributed to non-controlling interest	-	-	-5.749
Cash flow from financing activities	-25.868	-22.607	-32.199
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	-32.195	-52.946	-71.738
Cash and cash equivalents at beginning of period	321.514	353.549	341.277
Cash and cash equivalents (CTA)	2.583	-13.364	-5.231
Cash and cash equivalents at end of period	291.902	287.239	264.309

<u>Results per division</u>	2018 1st half	2017 1st half	2016 1st half
<i>(in thousands of euros)</i>			
Sales			
Entertainment	228.925	247.404	272.571
Enterprise	149.332	150.797	140.950
Healthcare	119.845	119.939	115.694
Intra-group eliminations	-	-172	-
Group	498.103	517.968	529.215
EBITDA			
Entertainment	17.375	17.538	22.710
Enterprise	20.266	16.806	15.646
Healthcare	13.854	13.819	11.094
Group	51.495	48.163	49.451

ANNEXE II

RAPPORT D'ACTIVITÉS DU 2^e TRIMESTRE 2018Rapport d'activités du 2^e trimestre 2018Carnet de commandes

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2018⁷	31 mars 2018	31 déc 2017	30 sep 2017	30 juin 2017	31 mars 2017
Carnet de commandes	324,4	347,0	318,8	343,4	349,5	354,8

Commandes reçues

<i>(en millions d'euros)</i>	2T18	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17
Commandes reçues	263,6	276,0	279,7	263,7	278,4	283,5

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	2T18	2T17	Variation
Entertainment	118,6	124,8	-5,0 %
Enterprise	75,0	86,2	-13,0 %
Healthcare	59,3	60,8	-2,5 %
Éliminations intragroupes	-	-0,1	
Groupe	252,9	271,7	-6,9 %

⁷ À 324,4 millions d'euros, le carnet de commandes reflète la déconsolidation intervenue le 1^{er} juillet 2018. Si BarcoCFG n'avait pas été déconsolidé, le carnet de commandes à la fin du 1S18 se serait élevé à 362,0 millions d'euros, soit une progression de 14% par comparaison à fin 2017.

ANNEXE III

DECONSOLIDATION DE BARCOCFG ET MISE AU POINT SUR CINIONIC, NOUVELLE COENTREPRISE DANS LE SEGMENT CINEMA

Contexte

Le 4 décembre 2017, Barco et CFG ont conclu un accord de remodelage de l'actionnariat de leur filiale commune BarcoCFG qui dessert le marché chinois du cinéma.

Toutes les autorisations usuelles ayant été obtenues, Barco a finalisé la transaction le 5 juillet 2018. Conformément aux modalités du contrat, Barco a reçu RMB 175 millions (soit environ EUR 22,8 millions) en échange de 9% de ses actions dans la coentreprise BarcoCFG, réduisant ainsi sa participation de 58 à 49%. En conséquence, la coentreprise BarcoCFG sera déconsolidée à compter du début du 2S18.

Le 4 décembre 2017, Barco a également annoncé son intention de constituer une nouvelle entreprise dans le segment Cinéma, avec ses partenaires Appotronics, China Fil Group (CFG) et CITIC, en vue de commercialiser un portefeuille complet d'offres technologiques, de services et de modèles économiques destinés au marché mondial du cinéma hors Chine continentale. Cette nouvelle société portera la dénomination sociale de Cinionic et devrait être formellement constituée au 2^e semestre 2018 ; elle n'aura aucun effet significatif sur les résultats financiers 2018.

Déconsolidation de BarcoCFG L'impact de la déconsolidation de la coentreprise BarcoCFG se présente comme suit :

2018

- Les ventes de la division Entertainment et du groupe, au 2e semestre, devraient diminuer d'environ EUR 40 millions.
- Compte tenu des liens étroits entre les activités de Barco et de BarcoCFG, Barco ajoutera sa participation de 49% dans le résultat net de BarcoCFG à son calcul de l'EBITDA et de l'EBIT tant pour le groupe que pour la division Entertainment.
- Dès lors, l'impact de la déconsolidation sur l'EBITDA est estimée à environ 10% de la diminution des ventes ; cet impact devrait être compensé par l'amélioration de l'EBITDA prévu pour le groupe au 2S18.
- L'impact sur le résultat net devrait se révéler négligeable, si l'on excepte la plus-value non récurrente qui sera comptabilisée au 2S18 sur la vente de la participation de 9%.

2019 et au-delà

- Barco prévoit un recul graduel des résultats futurs de BarcoCFG du fait de la maturation attendue du marché du cinéma en Chine ces prochaines années.