

RÉSULTATS DE L'EXERCICE :

Deuxième année consécutive d'accroissement des marges, avec une croissance du chiffre d'affaire au deuxième semestre

Courtrai, Belgique, le 7 février 2019, 7h30 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre et de l'exercice clôturés le 31 décembre 2018.

Principaux chiffres financiers de l'exercice 2018

- Les commandes reçues atteignent 1.046,9 millions d'euros (-1,3 %)¹ ; carnet de commandes +6 % en fin d'exercice
- Les ventes s'élèvent à 1.028,5 millions d'euros (-0,5 %)¹ ; croissance de +2,8 %² au second semestre
- EBITDA de 124,5 millions d'euros (+16%), marge EBITDA de 12,1 % des ventes (+2,2 points de pourcentage)
- Résultat net³ de 75,0 millions d'euros (+50,2 millions d'euros)
- Proposition de porter le dividende de 2,10 euros à 2,30 euros par action

Synthèse

La marge EBITDA a augmenté de 2 points de pourcentage à ventes comparables pour atteindre 12 %, à portée de l'objectif de Barco pour 2020. Une progression de 2,9 points de pourcentage de la marge brute, qui s'établit à 40 % des ventes, a pour effet l'amélioration de la marge EBITDA. Les divisions Enterprise et Healthcare ont toutes deux enregistré une solide croissance de la marge EBITDA pendant qu'en raison d'investissements permanents dans la technologie, la marge EBITDA de la division Entertainment est restée stable par rapport à l'exercice précédent. De manière cohérente avec l'amélioration de l'EBITDA, l'EBIT du groupe a progressé de 17 millions d'euros, pour atteindre 90 millions d'euros, soit 8,7 % des ventes, et les résultats nets ont été multipliés par trois, passant à 75 millions d'euros.

Parmi les performances de Barco pour 2018, il convient de souligner la croissance continue à deux chiffres de ClickShare et les résultats mesurables du redressement de Control Rooms, qui ont renforcé les performances de la division Enterprise. Les revenus de la division Entertainment ont atteint leur point le plus bas dans le courant de 2018, et nous avons assisté à une reprise substantielle de la croissance dans les régions EMEA et Amérique du Nord dans le segment du cinéma, compensant partiellement la faiblesse du marché en Chine. La division Healthcare a enregistré une croissance modeste des revenus et continue à renforcer sa position dans le segment chirurgical en continuant à ajouter des partenaires à travers le monde.

Tout en continuant à investir environ 12 % des ventes dans la recherche et le développement, la société a poursuivi ses principales initiatives visant à dynamiser la croissance, notamment son programme « In China for China ». Dans le cadre de ce programme, la division Healthcare a étendu ses capacités de développement stratégique ainsi que ses capacités de fabrication, et la société a étoffé sa présence commerciale au niveau local pour les solutions Pro AV et ClickShare. Dans le cadre du programme « Focus to perform », Barco a fini de rationaliser ses activités

1 Afin de fournir des données comparables pour 2017, les chiffres relatifs au carnet de commandes, aux commandes et aux ventes de l'année précédente sont présentés sur une base pro forma, en partant du principe que la déconsolidation de la coentreprise BarcoCFG a eu lieu le 1er juillet 2017. Comme l'impact de la déconsolidation sur le bénéfice brut, l'EBITDA et l'EBIT n'est pas significatif, ces valeurs publiées ne sont pas retraitées, à l'instar des marges. Se reporter à l'annexe III pour plus d'informations.

2 Les ventes pour l'année entière à taux de change constants est en hausse de 3,4% par rapport à 2017

3 Résultat net attribuable aux actionnaires de la société mère

commerciales, a optimisé son implantation industrielle et a dévoilé son plan « Fit to lead ». En 2018, Cinionic, la nouvelle entreprise de cinéma de la société, a entamé ses activités et a remporté son premier lot de programmes de renouvellement d'envergure.

Commentaire du CEO, Jan De Witte

« Depuis le lancement du programme « Focus to perform » en 2016, nous avons élargi la marge EBITDA de 8 % à 12 % en 2018, et nous avons créé une plateforme plus solide et plus saine pour une future croissance rentable», explique le CEO Jan de Witte.

« Néanmoins, nous avons encore du pain sur la planche, au fur et à mesure que nous poursuivons notre voyage pour devenir une entreprise en croissance rentable et durable. À cet effet, nous envisageons de mettre sur pied en 2019 le programme « Fit to lead », notre plan de renforcement des capacités et de l'efficacité, et de renouer avec la croissance des résultats dans nos divers segments d'activité. »

Perspectives 2019

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 de 2018, la direction prévoit une croissance des ventes modérée sur une base pro forma comparable⁴ et une croissance continue de l'EBITDA et de la marge EBITDA.⁵

Les taux de croissance indiqués dans la prévision du management sont basés sur des comparaisons avec les résultats 2018 sur une base pro forma.

Dividende

Le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée générale d'augmenter le dividende par action à distribuer en 2019 à 2,30 euros, au lieu de 2,10 euros.

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

- Date de négociation ex-dividende : Lundi 6 mai 2019
- Date de clôture des registres : Mardi 7 mai 2019
- Date de paiement : Mercredi 8 mai 2019

Remarque préliminaire :

Afin de fournir des données comparables pour 2017, les chiffres relatifs au carnet de commandes, aux commandes et aux ventes de 2017 sont présentés sur une base pro forma, en partant du principe que la déconsolidation de la coentreprise BarcoCFG⁶ a eu lieu le 1er juillet 2017. Comme l'impact de la déconsolidation sur la marge brute, l'EBITDA et l'EBIT n'est pas significatif, ces valeurs publiées ne sont pas retraitées, à l'instar des marges. Un aperçu des chiffres publiés et pro forma pour les six trimestres précédents se trouvent dans l'annexe III.

⁴ Voir l'annexe III pour consulter les chiffres pro forma comparables pour 2018

⁵ La croissance de l'EBITDA et de la marge d'EBITDA devrait provenir de la combinaison d'un effet de levier opérationnel, de gains d'efficacité et de l'application d'une nouvelle norme comptable IFRS. L'ajustement comptable est lié à la nouvelle norme comptable IFRS 16 «Leasing» que le groupe commencera à adopter à compter du 1er janvier 2019. Voir le rapport annuel «Questions relatives aux normes comptables IFRS mais non encore en vigueur à partir de 2018».

⁶ BarcoCFG est l'entité dans laquelle Barco et China Film Group se sont associés pour aborder le marché chinois du cinéma. Barco détenait une participation de 58 % dans cette entité jusqu'en juillet 2018, lorsqu'elle a vendu une participation de 9 % au China Film Group. Voir aussi le glossaire du Rapport annuel.

1^{re} partie - Résultats consolidés pour l'exercice 2018

Commandes reçues et carnet de commandes

Carnet de commandes

À la fin de l'exercice, le carnet de commandes s'élevait à 303,2 millions d'euros (+6,0 %), venant de 285,9 millions d'euros pour l'exercice 2017 sur une base pro forma, reflétant des augmentations dans le segment Healthcare alors que les carnets de commandes des segments Entertainment et Enterprise étaient stables.

(en millions d'euros)	31 déc 2018	31 déc 2017	Variation
Carnet de commandes	303,2	285,9	+6,0 %

Commandes reçues

Les commandes reçues s'élevaient à 1.046,9 millions d'euros, une diminution d'1,3 % par rapport à l'an dernier, en raison de replis dans le segment Entertainment, partiellement compensés par des gains dans les segments Healthcare et Enterprise. Les commandes reçues ont diminué de 4 % au premier semestre, surtout sous l'effet de vents contraires soufflant sur les devises et d'un tassement du marché du cinéma ; elles ont ensuite augmenté de 1,7 % au second semestre.

Au niveau régional, la croissance dans les régions Amériques et EMEA est compensée par des baisses dans la région Asie-Pacifique, en raison d'un tassement des performances sur le marché du cinéma en Chine.

(en millions d'euros)	2018	2017	Variation
Commandes reçues	1.046,9	1.060,6	-1,3 %
Commandes reçues à taux de change constants			+2,5 %

Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	2018	2017	Variation
Entertainment	453,3	491,2	-7,7 %
Enterprise	336,6	323,9	+3,9 %
Healthcare	256,9	245,8	+4,5 %
Groupe	1.046,9	1.060,6	-1,3 %

Commandes reçues, par région

	2018	2017	Variation (en valeur nominale)
Amériques	38 %	37 %	+1 %
EMEA	35 %	33 %	+6 %
Asie-Pacifique	27 %	30 %	-11 %

Ventes

Les ventes de l'exercice reculent de 0,5 %, entraînées par un tassement du marché du cinéma et l'effet défavorable des changes, principalement au premier semestre de l'année, presque entièrement compensés par les performances plus solides enregistrées au deuxième semestre de 2018. Les progrès réalisés dans les divisions Healthcare et Entreprise compensent presque le recul enregistré par la division Entertainment.

Après une baisse de 3,8% au premier semestre, les ventes ont progressé de 2,8 % au second semestre, surtout sous l'effet de la forte augmentation des activités Entreprise.

Ventes*(en millions d'euros)*

	2018	2017	Variation
Ventes	1.028,5	1.033,9	-0,5 %
Ventes à taux de change constants			+3,4 %

Ventes par division*(en millions d'euros)*

	2018	2017	Variation
Entertainment	447,6	482,5	-7,2 %
Entreprise	335,9	308,2	+9,0 %
Healthcare	245,0	243,2	+0,7 %
Groupe	1.028,5	1.033,9	-0,5 %

Ventes par région

	2018	2017	Variation <i>(en valeur nominale)</i>
Amériques	36 %	38 %	-6 %
EMEA	36 %	33 %	+8%
Asie-Pacifique	28 %	29 %	-3 %

RentabilitéMarge brute

La marge brute augmente, de 404,2 à 413,0 millions d'euros, en hausse de 8,8 millions d'euros. Le taux de marge brute augmente dans toutes les divisions, et a une fois de plus progressé de 2,9 points de pourcentage au niveau du groupe, passant à 40,1 % contre 37,3 % en 2017, venant de 34,4 % en 2016. Cette amélioration de 5,7 points de pourcentage au cours des deux dernières années reflète la composition favorable de la gamme de produits, de bons choix de portefeuille, les efforts d'ingénierie destinés à faire baisser les coûts et des actions visant à promouvoir l'efficacité dans toutes les divisions.

Charges opérationnelles et autres résultats d'exploitation

Le total des charges opérationnelles⁷ se chiffre à 325,5 millions d'euros, contre 327,2 millions d'euros l'année précédente.

En pourcentage des ventes, les charges opérationnelles s'élèvent à 31,6 % contre 30,2 % en 2017.

- Les frais de Recherche & Développement décaissés ont légèrement diminué et passent de 122,3 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 120,3 millions d'euros. Les frais de R&D représentent 11,7 % des ventes, contre 11,3 % l'année précédente.
- Les frais de Ventes & Marketing passent à 147,7 millions d'euros contre 146,8 millions d'euros en 2017. Ils représentent désormais 14,4 % des ventes contre 13,5 % en 2017. Cette augmentation - comparée aux ventes - reflète une focalisation accrue sur la commercialisation de nos technologies et notre développement en Chine.
- Les Frais généraux & administratifs ont diminué pour passer à 57,5 millions d'euros contre 58,1 millions d'euros pour l'exercice précédent, et représentent 5,6 % des ventes (5,4 % en 2017).

Les Autres résultats d'exploitation sont positifs de 2,5 millions d'euros, ce qui reflète la participation de Barco dans le résultat de BarcoCFG (depuis le 1er juillet 2018). Les Autres résultats d'exploitation étaient négatifs de 3,7 millions d'euros en 2017, principalement à cause de la constitution de provisions supplémentaires.

EBITDA & EBIT ajusté⁸

L'EBITDA progresse de 16,2 % à 124,5 millions d'euros, contre 107,1 millions d'euros pour l'exercice précédent.

La marge EBITDA s'établit à 12,1 % contre 9,9 % en 2017⁹.

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

2018 (en millions d'euros)	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	447,6	32,9	7,3 %
Enterprise	335,9	60,9	18,1 %
Healthcare	245,0	30,6	12,5 %
Groupe	1.028,5	124,5	12,1 %

⁷ Les charges opérationnelles reprises 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 À taux de change constants la marge EBITDA aurait été 1,6 point de pourcentage supérieure, soit à 10,5 % des ventes.

La comparaison de l'EBITDA entre 2018 et 2017, ventilée par division, se présente comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	2018	2017	Variation
Entertainment	32,9	38,9	-15,5 %
Enterprise	60,9	40,7	+49,8 %
Healthcare	30,6	27,5	+11,3 %
Groupe	124,5	107,1	+16,2 %

Barco a enregistré une croissance de l'EBITDA à double chiffre en 2018, avec des gains solides dans les divisions Enterprise et Healthcare.

La croissance marquée de l'EBITDA dans la division Enterprise est due aux contributions constantes remarquables de l'activité Corporate et aux premiers résultats mesurables de la nette amélioration dans les Control Rooms. La division Healthcare enregistre des gains de rentabilité grâce à la composition favorable de sa gamme de solutions, alors que la division Entertainment a gardé sa marge EBITDA stable dans un contexte de déclin des ventes.

L'EBIT ajusté atteint 90,0 millions d'euros, soit 8,7 % des ventes, contre 73,2 millions d'euros ou 6,8 % des ventes en 2017.

Barco a engrangé un bénéfice de 16,4 millions d'euros sur la vente de sa participation de 9 % dans l'entreprise BarcoCFG, compensé par des frais de restructuration de 17,0 millions d'euros.

Dès lors, l'EBIT atteint 89,4 millions d'euros, contre 40,8 millions d'euros en 2017.

Impôt sur le résultat

En 2018, la charge d'impôt s'élève à 16,6 millions d'euros, soit un taux effectif d'imposition de 17,7 %. En 2017, elle s'élevait à 11,4 millions d'euros, soit un taux effectif d'imposition de 26,5 %.

Résultat net

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres s'élève à 75,0 millions d'euros contre 24,8 millions d'euros en 2017. Il s'agit du résultat net après déduction d'une participation minoritaire de 2,3 millions d'euros en 2018 à comparer à 8 millions d'euros en 2017, reflétant la déconsolidation depuis le 2S18 et une baisse des profits dans la coentreprise BarcoCFG.

Le résultat net par action ordinaire (EPS) a triplé et s'élève à 6,03 euros contre 2,01 euros en 2017. Quant au résultat net entièrement dilué par action, il s'élève à 5,98 euros contre 1,99 euro.

Flux de trésorerie & BilanFlux de trésorerie disponible et besoin de fonds de roulement

Barco a généré un fort accroissement du flux de trésorerie disponible (63,2 millions d'euros pour l'exercice, comparé à 40,0 millions d'euros en 2017), principalement sous l'effet d'un flux de trésorerie opérationnel disponible brut plus solide et d'une gestion rigoureuse de son besoin en fonds de roulement.

<i>(en millions d'euros)</i>	2018	2017	2016
Flux de trésorerie opérationnel disponible brut	120,9	104,0	81,9
<i>Variation des créances commerciales</i>	<i>-11,2</i>	<i>-7,3</i>	<i>0,2</i>
<i>Variation des stocks</i>	<i>0,3</i>	<i>-3,6</i>	<i>-2,8</i>
<i>Variation des dettes commerciales</i>	<i>-1,3</i>	<i>-19,7</i>	<i>-2,7</i>
<i>Autres variations du besoin de fonds de roulement net</i>	<i>-12,7</i>	<i>-8,1</i>	<i>11,9</i>
Variations du besoin en fonds de roulement net	-24,9	-38,7	6,6
Flux de trésorerie disponible opérationnel net	96,0	65,3	88,5
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	<i>4,3</i>	<i>2,0</i>	<i>4,1</i>
<i>Impôts sur le résultat</i>	<i>-12,5</i>	<i>-4,4</i>	<i>-11,5</i>
Flux de trésorerie disponible provenant des activités opérationnelles	87,9	63,0	81,1
<i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles (hors projet OneCampus)</i>	<i>-25,6</i>	<i>-23,2</i>	<i>-24,2</i>
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	<i>0,9</i>	<i>0,2</i>	<i>0,6</i>
Flux de trésorerie disponible provenant des investissements	-24,7	-23,0	-23,7
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE	63,2	40,0	57,4

Besoin de 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 19 % des ventes, comparé à 20 % un an auparavant.

Le besoin net en fonds de roulement s'élevait à 0,2 % des ventes, par rapport à -3,8 % des ventes en 2017.

(en millions d'euros)	2018	2017	2016
Créances commerciales	161,8	182,1	188,6
NJC (nombre de jours de crédit client)	52	55	55
Stocks	135,1	154,1	166,2
Rotation des stocks	3,8	3,6	3,6
Créances commerciales	-105,1	-114,5	-135,1
DPO	59	58	63
Autres besoins de fonds de roulement	-189,3	-263,3	-276,0
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT - TOTAL	2,5	-41,6	-56,4

Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement s'élèvent à 25,6 millions d'euros, contre 23,2 millions d'euros en 2017.

Rentabilité des capitaux investis

La rentabilité des capitaux investis (ROCE) est à 23 %, 4 points de pourcentage supérieure à celle de 2017, sous l'effet d'une performance nettement plus solide de l'EBIT en 2018.

Goodwill

Le goodwill consolidé est resté stable à 105,6 millions d'euros par rapport à la fin 2017.

Situation de trésorerie

Barco a consolidé sa situation nette de trésorerie à 332,0 millions d'euros, venant de 210,7 millions d'euros l'an dernier. Cette situation comprend 84,6 millions d'euros de contributions en capital dans l'entreprise Cinionic.

La trésorerie nette directement disponible s'élève à 247,4 millions d'euros, soit une augmentation de 37,0 millions d'euros par rapport à l'année précédente, sous l'effet du flux de trésorerie disponible généré et des dividendes versés.

2e partie - Résultats consolidés de l'exercice 2018

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.
- **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>	2018	2017¹⁰	Variation par rapport à 2017
Commandes reçues	453,3	491,2	-7,7 %
Ventes	447,6	482,5	-7,2 %
EBITDA	32,9	38,9	-15,5 %
Marge EBITDA	7,3 %	7,3 %	

La division Entertainment a enregistré des réductions à un chiffre dans les commandes et les ventes car le segment Cinema a atteint de moins bons résultats, partiellement compensés par des ventes stables du côté de Venues & Hospitality. Le segment Venues & Hospitality représentait 42 % des ventes, comparé à 39 % en 2017 sur une base pro forma.¹⁰

La marge EBITDA est restée stable à 7,3 %, reflétant principalement d'investissements accrus dans la recherche et le développement de technologie de prochaine génération partiellement compensés par les avantages des initiatives d'ingénierie de la valeur.

Dans le segment Cinema, alors que les volumes sont restés substantiels en Chine, les ventes ont reculé du fait que le marché s'est tourné vers des projecteurs moins chers dans les villes de catégories 3 et 4. Cinionic, la nouvelle coentreprise stratégique créée en 2018, a enregistré une croissance des commandes et des ventes dans les régions Amérique du Nord et EMEA, incluant quelques contrats de remplacement avec des comptes de référence important.

Le segment Venues & Hospitality a enregistré de bonnes ventes dans le secteur événementiel et des domaines cibles comme les parcs à thème et les musées, principalement sous l'effet de la demande de nouveaux produits tels que les projecteurs laser au phosphore et les solutions de traitement d'images, qui ont renforcé le positionnement concurrentiel de Barco. L'augmentation des ventes pour Pro Av & Events a été compensée par des résultats plus mitigés dans le segment Simulation, principalement en raison de retards pris dans certains projets.

La société a délocalisé ses activités de production de Fredrikstad, en Norvège, dans le courant de l'année 2018, et la transition vers la nouvelle usine à Courtrai sera entièrement terminée à la mi-2019.

¹⁰ Afin de fournir des données comparables pour 2017, les chiffres relatifs au carnet de commandes, aux commandes et aux ventes de l'année précédente sont présentés sur une base pro forma, en partant du principe que la déconsolidation de la coentreprise BarcoCFG a eu lieu le 1er juillet 2017. Comme l'impact de la déconsolidation sur le bénéfice brut, l'EBITDA et l'EBIT n'est pas significatif, ces valeurs publiées ne sont pas retraitées, à l'instar des marges. Les chiffres de 2016 ne sont pas présentés sur une base pro forma. Se reporter à l'annexe III pour plus d'informations.

DIVISION ENTERPRISE

<i>(en millions d'euros)</i>	2018	2017	2016	Variation par rapport à 2017
Commandes reçues	336,6	323,9	290,2	+3,9 %
Ventes	335,9	308,2	289,7	+9,0 %
EBITDA	60,9	40,7	33,0	+49,8 %
Marge EBITDA	18,1 %	13,2 %	11,4 %	

La division Enterprise a rapporté d'excellentes performances en 2018, mues par un brillant second semestre, la marge EBITDA progressant de 5 points de pourcentage sur fond d'une augmentation des ventes de 9 %. Le segment Corporate a rapporté une croissance à deux chiffres des ventes et Control Rooms voit ses ventes croître pour la première fois depuis 2015. En termes de gamme de produits, le segment Corporate représentait environ 57 % des ventes du segment Enterprise en 2018, venant de 55 % en 2017.

Le segment Corporate continue de progresser, surtout dans les régions EMEA et Asie-Pacifique ; ClickShare est désormais installé dans plus de 500.000 salles de réunion, contre 350 000 en 2017.

Pour soutenir davantage la croissance de ClickShare, l'entreprise a intensifié sa présence commerciale dans le monde, en particulier dans la région Asie-Pacifique, et travaille à l'expansion de son portefeuille à des produits répondant aux besoins des canaux TI.

Dans le segment Control Rooms, Barco a reçu de nombreux prix du secteur pour sa nouvelle solution UniSee qui a commencé à générer une croissance des ventes et des bénéfices au second semestre de 2018.

En parallèle, Barco a continué d'investir en solutions logicielles et de workflow, et introduit désormais un nouveau contrôleur de réseau pour le segment intermédiaire, améliorant la proposition de valeur pour les partenaires du canal.

En accord avec l'objectif de rationalisation des activités de Barco dans le cadre du programme « Focus to perform », le management a aussi vendu l'activité X2O à Stratacache au premier semestre de l'année après avoir cédé Silex en 2017.

DIVISION HEALTHCARE

<i>(en millions d'euros)</i>	2018	2017	2016	Variation par rapport à 2017
Commandes reçues	256,9	245,8	216,3	+4,5 %
Ventes	245,0	243,2	234,6	+0,7 %
EBITDA	30,6	27,5	24,6	+11,3 %
Marge EBITDA	12,5 %	11,3 %	10,5 %	

La division Healthcare a enregistré un nombre élevé de commandes reçues en 2018, en particulier grâce à un afflux important dans le segment Surgical. Alors que les ventes publiées sont essentiellement stables en raison d'un effet de change défavorable, les ventes ont augmenté d'environ 3 % à taux de change constants.

La division Healthcare a vu progresser sa marge EBITDA de 1,2 points de pourcentage, passant à 12,5 %, sous l'effet d'un taux de marge brute amélioré qui a eu pour résultat une composition plus favorable de la gamme de produits et des efforts d'ingénierie destinés à faire baisser les coûts. En parallèle, Barco a continué à investir dans son programme Healthcare en Chine et a lancé plusieurs initiatives visant à stimuler la croissance.

Alors que les résultats du segment Diagnostics étaient stables comparé à l'an dernier, le segment Surgical a enregistré de brillantes performances en mettant à profit un positionnement produits plus solide dans un réseau de partenaires étoffé au niveau mondial. Afin de pénétrer davantage le marché à forte croissance en Chine, la division a augmenté son potentiel commercial local, en ouvrant son centre de R&D local et en démarrant la production d'écrans pour le marché de la santé destinés au marché chinois.

Téléconférence

Le 7 février 2019 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de discuter des résultats de l'exercice 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

Rapport du commissaire

La société Price Waterhouse Coopers Bedrijfsrevisoren/Réviseurs d'Entreprises, auditeur statutaire, représentée par Peter Opsomer et Lien Winne, a confirmé que ses travaux de révision, qui sont terminés quant au fond, n'ont pas révélé de correction significative qui devrait être apportée aux informations comptables reprises dans le communiqué.

Le rapport d'audit complet relatif à l'audit des états financiers consolidés figurera dans le rapport annuel 2018 qui sera publié sur internet (www.barco.com).

Calendrier financier 2019

- Rapport d'activité 1T19	Mercredi 17 avril 2019
- Assemblée générale annuelle des actionnaires	Jeudi 25 avril 2019
- Capital Markets Day 2019	Jeudi 9 mai 2019
- Annonce des résultats du 1S19	Jeudi 18 juillet 2019
- Rapport d'activité 3T19	Mercredi 23 octobre 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 2018, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 1,028 milliard d'euros. Nous pouvons compter sur une équipe de 3 600 collaborateurs, 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 2019 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

Résultats consolidés du 2S18

Principaux chiffres financiers du second semestre 2018

- Le montant des commandes reçues au cours du semestre s'élève à 507,2 millions d'euros, en légère hausse par rapport aux 498,7 millions d'euros de l'année précédente (+1,7 %).¹¹
- Les ventes atteignent 530,4 millions d'euros, en hausse de 2,8 % par rapport aux 515,9 millions d'euros du 2S17.
- La marge brute s'établit à 41,5 % contre 36,3 % au 2S17, soit une amélioration de 5,2 points de pourcentage.
- L'EBITDA s'élève à 73,0 millions d'euros, contre 59,0 millions d'euros au 2S17. La marge EBITDA représente 13,8 % des ventes contre 10,4 % au 2S17.

Commandes reçues et carnet de commandes

Le montant des commandes reçues au 2S18 a légèrement augmenté par rapport au 2S17, reflétant de bonnes ventes dans le segment Entreprise, partiellement compensées par un ralentissement du marché du cinéma et du segment Healthcare.

La croissance enregistrée dans la région EMEA a compensé le repli dans la région Asie-Pacifique (Cinéma Chine) et la région Amériques.

Carnet de commandes

(en millions d'euros)	31 déc 2018	30 juin 2018 ¹²	31 déc 2017	30 juin 2017
Carnet de commandes	303,2	324,4	285,9	349,5

Commandes reçues

(en millions d'euros)	2S18	1S18	2S17	1S17
Commandes reçues	507,2	539,7	498,7	561,9

Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	2S18	2S17	Variation
Entertainment	204,6	215,2	-4,9 %
Entreprise	177,7	152,7	+16,3 %
Healthcare	124,9	130,9	-4,6 %
Groupe	507,2	498,7	+1,7 %

¹¹ Afin de fournir des données comparables pour 2017, les chiffres relatifs au carnet de commandes, aux commandes et aux ventes de l'année précédente sont présentés sur une base pro forma, en partant du principe que la déconsolidation de la coentreprise BarcoCFG a eu lieu le 1er juillet 2017. Comme l'impact de la déconsolidation sur le bénéfice brut, l'EBITDA et l'EBIT n'est pas significatif, ces valeurs publiées ne sont pas retraitées, à l'instar des marges. Se reporter à l'annexe III pour plus d'informations.

¹² Carnet de commandes de 324,4 millions d'euros reflète la déconsolidation de BarcoCFG à compter du 1er juillet 2018. En supposant que BarcoCFG n'ait pas été déconsolidé, le carnet de commandes à la fin du premier semestre 2018 aurait été de 362,0 millions d'euros, soit une augmentation de 14% par rapport à la fin de l'année 2017.

Commandes reçues, par région

	2S18	2S17	Variation (en valeur nominale)
Amériques	37 %	39 %	-4 %
EMEA	39 %	35 %	+13 %
Asie-Pacifique	24 %	26 %	-5 %

Ventes

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

D'un exercice à l'autre, les variations régionales reflètent une performance stable pour la région Asie-Pacifique alors que le repli dans la région Amériques était compensé par une croissance convenable dans la région EMEA.

Ventes

(en millions d'euros)	2S18	1S18	2S17	1S17	2S16
Ventes	530,4	498,1	515,9	518,0	573,1

Ventes par division

(en millions d'euros)	2S18	2S17	Variation
Entertainment	218,7	235,1	-7,0 %
Entreprise	186,6	157,4	+18,6 %
Healthcare	125,2	123,3	+1,5 %
Groupe	530,4	515,9	+2,8 %

Ventes par région

	2S18	2S17	Variation (en valeur nominale)
Amériques	36 %	39 %	-6 %
EMEA	37 %	34 %	+13 %
Asie-Pacifique	27 %	27 %	+2 %

RentabilitéMarge brute

La marge brute s'élève à 219,9 millions d'euros au deuxième semestre 2018, soit une sensible augmentation (6,9 %) par rapport aux 205,7 millions d'euros du second semestre 2017. Le taux de marge brute a augmenté dans toutes les divisions.

Le taux de marge brute progresse de 5,2 points de pourcentage à 41,5 % au deuxième semestre 2018, contre 36,3 % au deuxième semestre 2017.

Charges opérationnelles et autres résultats d'exploitation

Le total des charges opérationnelles¹³ s'élève à 167,4 millions d'euros, soit 31,6 % des ventes, contre 161,7 millions d'euros ou 28,5 % des ventes du 2e semestre 2017.

- Les frais de Recherche & Développement passent de 58,9 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 63,8 millions d'euros. En pourcentage des ventes, les frais de Recherche & Développement s'élèvent à 12,0 % contre 10,4 % au 2S17.
- Les frais de Ventes & Marketing sont essentiellement restés stables à 73,6 millions d'euros, contre 73,5 millions d'euros au 2e semestre de 2017. Exprimés en pourcentage des ventes, ils passent à 13,9 %, venant de 13,0 % au 2S17.
- Les Frais généraux & administratifs s'élèvent à 30,0 millions d'euros, soit 5,7 % des ventes, contre 29,3 millions d'euros, ou 5,2 % des ventes l'année précédente.

Les autres résultats d'exploitation sont positifs de 2,5 millions d'euros, alors qu'ils étaient négatifs de 2,4 millions d'euros à la fin de l'exercice précédent.

EBITDA & EBIT ajusté

L'EBITDA s'établit à 73,0 millions d'euros, contre 59,0 millions d'euros au 2e semestre de l'exercice précédent.

Quant à la marge EBITDA pour le 2e semestre, elle s'élève à 13,8 % contre 10,4 % au 2e semestre 2017, et affiche une nette progression dans les divisions Entreprise et Healthcare. Cette évolution est portée par une augmentation des ventes et un renforcement de la marge brute liés à des effets de mix, des efforts d'ingénierie destinés à réduire les coûts et à d'autres initiatives visant à stimuler la rentabilité.

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

2S18 <i>(en millions d'euros)</i>	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	218,7	15,5	7,1 %
Entreprise	186,6	40,7	21,8 %
Healthcare	125,2	16,8	13,4 %
Groupe	530,4	73,0	13,8 %

¹³ Les charges opérationnelles y compris les amortissements cumulés en immobilisations incorporelles et corporelles.

La comparaison de l'EBITDA entre le 2S18 et le 2S17, ventilée par division, se présente comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	2S18	2S17	Variation
Entertainment	15,5	21,4	-27,5 %
Enterprise	40,7	23,9	+70,5 %
Healthcare	16,8	13,7	+22,4 %
Groupe	73,0	59,0	+23,8 %

L'EBIT ajusté s'élève à 55,1 millions d'euros (soit 10,4 % des ventes) contre 41,7 millions d'euros pour la même période de l'année dernière (7,4 %).

Résultat net

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres pour le second semestre s'élève à 47,7 millions d'euros, contre un résultat de 5,6 millions d'euros au 2S17.

ANNEXE II

Rapport d'activité 4T18

Rapport d'activité du 4e trimestre 2018

Carnet de commandes

<i>(en millions d'euros)</i>	31 déc 2018	30 sep 2018	30 juin 2018	31 mar 2018	31 déc 2017	30 sep 2017
Carnet de commandes	303,2	319,5	324,4	347,0	285,9	322,0

Commandes reçues

<i>(en millions d'euros)</i>	4T18	3T18	2T18	1T18	4T17	3T17
Commandes reçues	263,9	243,3	263,6	276,0	239,7	259,0

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	4T18	3T18	2T18	1T18	4T17	3T17
Ventes	281,7	248,7	252,9	245,2	273,4	242,5

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	4T18	4T17	Variation
Entertainment	110,1	122,9	-10,4 %
Enterprise	106,7	83,2	+28,2 %
Healthcare	64,9	67,3	-3,6 %
Groupe	281,7	273,4	+3,0 %

ANNEXE III

Comparaison pro forma

Comparaison pro forma

Comme annoncé dans les résultats du 1S18, Barco a conclu la transaction de vente de sa participation de 9 % dans la coentreprise BarcoCFG, réduisant ainsi sa participation à une position de 49 %. Par conséquent, depuis juillet 2018, les commandes et les ventes de la coentreprise BarcoCFG ne sont plus consolidées dans les résultats du groupe Barco et d'Entertainment.

Résultats rapporté 2018 contre pro forma 2017

Pour simplifier l'analyse de tendances comparables des résultats de Barco, le communiqué de presse relatif à l'exercice 2018 utilise des commandes et ventes pro forma pour Entertainment et pour le groupe pour les deux derniers trimestres de 2017 et les deux premiers trimestres de 2018, comme si la structure du 2e semestre 2018 avait été en place. Le tableau ci-dessous présente à la fois les commandes et les ventes pro forma et publiées pour les trimestres, semestres et années respectifs.

Commandes et ventes pro forma et publiées suivant la déconsolidation pour le 2S17 :

(en millions d'euros)	Publié 3T17	Pro forma 3T17	Publié 4T17	Pro forma 4T17	Publié 2S17	Pro forma 2S17	Publié 2017	Pro forma 2017
Commandes Groupe	263,7	259,0	279,7	239,7	543,3	498,7	1.105,2	1.060,6
Ventes Entertainment	136,5	112,3	149,4	122,8	285,9	235,1	533,3	482,5
Ventes Groupe	266,7	242,5	300,0	273,4	566,7	515,9	1.084,7	1.033,9

Résultats rapporté 2019 contre pro forma 2018

Afin de permettre des projections comparables pour 2019 par rapport à 2018, nous présentons également les commandes et ventes pro forma suivant la déconsolidation pour le 1S18 comme si la déconsolidation avait été mise en place au 1^{er} janvier 2018^{Error! Bookmark not defined.}.

(en millions d'euros)	Publié 1T18	Pro forma 1T18	Publié 2T18	Pro forma 2T18	Publié 1S18	Pro forma 1S18	Publié 2018	Pro forma 2018
Commandes Groupe	276,0	244,4	263,6	252,0	539,7	496,4	1.046,9	1.003,6
Ventes Entertainment	110,3	89,0	118,6	100,4	228,9	189,4	447,6	408,1
Ventes Groupe	245,2	223,9	252,9	234,7	498,1	458,6	1.028,5	989,0

ANNEXE IV

Tableaux financiers (en anglais)

Income Statement	2018	2017	2016
<i>(in thousands of euro)</i>			
Sales	1,028,531	1,084,706	1,102,342
Cost of goods sold	-615,578	-680,554	-723,538
Gross profit	412,953	404,152	378,804
Research and development expenses	-120,279	-122,305	-143,362
Sales and marketing expenses	-147,723	-146,802	-147,088
General and administration expenses	-57,464	-58,095	-55,122
Other operating income (expense) - net	2,488	-3,710	3,325
Adjusted EBIT	89,974	73,241	36,557
Restructuring and impairments	-17,000	-32,404	-12,939
Gain on change in control	16,384	-	-
Gain on sale building	-	-	6,866
Other non-operating income/(expense)	-	-	33
EBIT	89,358	40,836	30,516
Interest income	5,915	4,666	4,401
Interest expense	-1,566	-2,653	-3,161
Income before taxes	93,708	42,849	31,756
Income taxes	-16,586	-11,355	-6,345
Result after taxes	77,121	31,494	25,411
Share in the result of joint ventures and associates	191	1,290	263
Net income	77,312	32,784	25,674
Net income attributable to non-controlling interest	2,347	8,008	14,652
Net income attributable to the equity holder of the parent	74,965	24,776	11,023
Earnings per share (in euros)	6.03	2.01	0.91
Diluted earnings per share (in euros)	5.98	1.99	0.88

Selected Financial Ratios	2018	2017	2016
EBITDA	124,466	107,118	88,002
EBITDA on sales	12.1%	9.9%	8.0%
Adjusted EBIT on sales	8.7%	6.8%	3.3%
EBIT on sales	8.7%	3.8%	2.8%
Total debt to equity	6.0%	8.9%	13.6%
Balance sheet	31 Dec 2018	31 Dec 2017	31 Dec 2016
<i>(in thousands of euro)</i>			
ASSETS			
Goodwill	105,612	105,385	124,255
Other intangible assets	47,397	63,361	75,765
Land and buildings	57,777	57,964	53,019
Other tangible assets	51,003	47,366	50,916
Investments	19,105	7,906	14,460
Deferred tax assets	67,478	69,859	89,100
Other non-current assets	9,732	12,887	19,112
Non-current assets	358,103	364,729	426,627
Inventory	135,111	132,754	166,202
Trade debtors	161,787	149,438	188,561
Other amounts receivable	19,567	19,368	15,584
Short term investments	112,795	-	-
Cash and cash equivalents	251,807	254,130	353,549
Prepaid expenses and accrued income	8,131	5,041	8,709
Assets held for sale	-	139,536	-
Current assets	689,197	700,267	732,605
Total Assets	1,047,301	1,064,996	1,159,231
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity attributable to equityholders of the parent	633,267	579,449	590,243
Non-controlling interests	1,777	14,065	25,244
Equity	635,044	593,514	615,487
Long-term debts	29,882	41,036	66,811
Deferred tax liabilities	3,140	4,647	8,813
Other long-term liabilities	24,557	4,555	11,198
Long-term provisions	34,265	24,607	30,824
Non-current liabilities	91,845	74,845	117,647
Current portion of long-term debts	7,500	10,000	11,500
Short-term debts	686	686	2,085
Trade payables	105,148	102,943	135,127
Advances received from customers	53,747	67,040	109,064
Tax payables	11,370	9,752	13,880
Employee benefit liabilities	51,314	49,983	57,050
Other current liabilities	48,532	10,586	9,684
Accrued charges and deferred income	10,082	18,074	58,050
Short-term provisions	32,032	26,904	29,657
Liabilities directly associated with the assets held for sale	-	100,669	-
Current liabilities	320,412	396,637	426,098
Total Equity and Liabilities	1,047,301	1,064,996	1,159,231

Cash flow statement	2018	2017	2016
<i>(in thousands of euro)</i>			
Cash flow from operating activities			
Adjusted EBIT	89,974	73,241	36,557
Impairment of capitalized development costs	-	-	1,364
Restructuring	-2,882	-4,244	-4,917
Gain on sale of divestments	-743	-513	-1,000
Amortization capitalized development cost	-	-	21,509
Depreciation of tangible and intangible fixed assets	34,492	33,877	28,572
Gain/(Loss) on tangible fixed assets	-149	362	-401
Share options recognized as cost	2,050	1,549	1,234
Share in the profit/(loss) of joint ventures and associates	191	1,290	263
Gross operating cash flow	122,933	105,560	83,180
Changes in trade receivables	-11,209	-7,326	205
Changes in inventory	334	-3,577	-2,829
Changes in trade payables	-1,306	-19,660	-2,676
Other changes in net working capital	-12,722	-8,113	11,883
Change in net working capital	-24,903	-38,677	6,583
Net operating cash flow	98,030	66,883	89,763
Interest received	5,915	4,666	7,272
Interest paid	-1,566	-2,653	-3,161
Income taxes	-12,460	-4,395	-11,538
Cash flow from operating activities	89,919	64,501	82,337
Cash flow from investing activities			
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-25,627	-23,160	-24,241
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	922	168	578
Proceeds from sale of building	-	-	9,292
Payments for short term investments	-112,795	-	-
Acquisition of group companies, net of acquired cash	-5,621	-5,889	-10,229
Disposal of group companies, net of disposed cash	-32,558	6,437	1,000
Other investing activities	-2,972	-3,729	-16,667
Dividends from joint ventures and associates	10,499	8	376
Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)	-168,152	-26,166	-39,891
Cash flow from financing activities			
Dividends paid	-25,975	-23,292	-20,951
Capital increase	132	433	2,498
Sale of own shares	5,928	5,314	5,684
Payments (-) of long-term liabilities	-8,363	-17,532	-11,381
Proceeds from (+), payments of (-) short-term liabilities	-4,430	1,401	-2,239
Advances on capital contribution from non-controlling interest	37,906	-	-
Dividend distributed to non-controlling interest	-	-17,893	-5,707
Capital increase from non-controlling interest	-	-	2,912
Cash flow from financing activities	5,198	-51,569	-29,185
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	-73,035	-13,234	13,261
Cash and cash equivalents at beginning of period	321,514	353,549	341,277
Cash and cash equivalents (CTA)	3,328	-18,801	-989
Cash and cash equivalents at end of period	251,807	321,514	353,549
Cash assets held for sale (BarcoCFG)	-	67,385	-
Cash and cash equivalents at end of period excluding assets held for sale	251,807	254,130	353,549

Results per division	2018	2017	2016
<i>(in thousands of euro)</i>			
Sales			
Entertainment	447,611	533,285	578,057
Enterprise	335,914	308,161	289,652
Healthcare	245,006	243,259	234,633
Group	1,028,531	1,084,706	1,102,342
EBITDA			
Entertainment	32,879	38,922	30,446
Enterprise	60,944	40,662	32,984
Healthcare	30,642	27,533	24,572
Group	124,466	107,118	88,002