

## RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE

Les revenus du 1S20 reflètent le ralentissement économique ; les mesures de maîtrise des coûts ont atténué l'impact sur la rentabilité

**Courtrai, Belgique, le 16 juillet 2020, 7h30** – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARbt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre clos le 30 juin 2020. <sup>1</sup>

### Éléments financiers marquants du premier semestre 2020

- Les commandes reçues atteignent 398,7 millions d'euros (-25 %)
- Le carnet de commandes s'établit à 317,2 millions d'euros, ce qui correspond au niveau de fin 2019
- Les ventes s'élèvent à 407,2 millions d'euros (-18 %)
- L'EBITDA atteint 40,7 millions d'euros (-26,9 millions d'euros), soit 10 % des ventes (-3,6 points de pourcentage)
- Le résultat net s'élève à 10,4 millions d'euros (-32,7 millions d'euros), 8,1 millions d'euros de charges de restructuration et des réductions de valeur

### Résumé analytique

#### Revenus du groupe - l'évolution mois par mois montre des signes de reprise depuis juin

Les commandes reçues et les ventes de Barco au premier semestre sont nettement inférieures à l'an dernier en raison de l'impact du Covid-19 sur l'activité dans les divisions Entertainment et Entreprise. Ceci est partiellement compensé par la croissance continue à un chiffre élevé enregistrée par la division Healthcare. Les premiers impacts économiques du Covid-19 ont été constatés dans la deuxième quinzaine de mars, ont atteint leur apogée en avril et en mai et se sont estompés au cours du mois de juin à mesure que les restrictions liées aux confinements imposés par les gouvernements commençaient à être levées dans nos marchés.

#### Chiffre d'affaires des divisions – impact variable et dynamique de relance depuis juin

La division Entertainment a subi un report de certains projets liés aux cycles de remplacements dans le secteur du cinéma suite à la pandémie ; dans le segment Venues & Hospitality, la demande en projecteurs grands événements a enregistré une baisse notable, le segment Simulation est resté stable et ProAV (installations fixes) a montré des signes de reprise région par région à mesure que les pays émergeaient du confinement depuis mai.

La division Entreprise a rapporté de moins bons résultats pour le premier semestre, que ce soit dans le segment Corporate ou du côté de Control Rooms. Après le lancement prometteur de ClickShare Conference fin janvier, le segment Corporate a noté un affaiblissement significatif de la demande en avril et en mai à mesure que les entreprises du monde entier devaient se conformer aux exigences de confinement. Avec les premiers retours aux bureaux en juin, l'activité a commencé à reprendre progressivement vers la fin du deuxième trimestre.

<sup>1</sup> Veuillez vous reporter à notre [rapport semestriel](#) pour consulter le rapport d'examen du commissaire.  
P 1 / 19

Le segment Control Rooms rapporte des résultats plus mitigés pour le premier semestre, principalement du fait de retards pris dans certains projets, bien qu'il ait montré des signes d'amélioration dans la deuxième moitié du semestre ; le deuxième trimestre s'est donc avéré meilleur que le premier.

La division Healthcare a continué à enregistrer une croissance solide des revenus alimentée par une demande soutenue dans l'imagerie diagnostique. Surgical a rapporté une croissance à un chiffre faible ; en effet, au premier semestre les hôpitaux reportaient les opérations chirurgicales non urgentes.

### **Protéger la rentabilité avec des mesures de maîtrise des coûts efficaces**

En réaction au repli du chiffre d'affaires et pour atténuer les impacts négatifs de la pandémie sur la rentabilité, le groupe est parvenu à réduire les coûts indirects de 15 % par rapport à l'an dernier en mettant en place un vaste programme de maîtrise des coûts.

Le taux de marge brute diminue de 1,1 point de pourcentage, ce qui reflète une hausse des frais de transport et des effets de mix.

La marge EBITDA pour le premier semestre s'élève à 10 % des ventes, soit 3,6 points de pourcentage de moins que l'an dernier.

### **Garder le cap dans la crise et tirer parti de notre plateforme résiliente**

L'entreprise a bien réagi aux défis liés au Covid-19 et a tiré parti de son efficacité organisationnelle et de son agilité pour aller de l'avant :

- Barco a tiré parti des enseignements de la Chine en janvier en protégeant de manière proactive le bien-être et la sécurité de ses employés : des protocoles d'hygiène ont été mis en place conformément aux directives de santé publique, la configuration des sites de production a été adaptée et des protocoles de télétravail ont été mis en place.
- L'entreprise a rapidement pris des mesures de maîtrise des coûts, en particulier concernant les dépenses discrétionnaires, elle a aligné les niveaux d'activité avec les réalités des marchés et a reporté certains projets de R&D, tout en protégeant les priorités d'investissements stratégiques.
- Dans le cadre d'une opportunité d'amélioration des coûts des produits, l'entreprise va commencer à externaliser la production des composants des LCM<sup>2</sup> UniSee au deuxième semestre de l'année et va par conséquent fermer son usine de Taiwan.
- Alors que la chaîne d'approvisionnement de bout en bout de l'entreprise a continué à fonctionner sans perturbations majeures, le fonds de roulement culminait à la fin du deuxième trimestre, surtout en raison des stocks importants de marchandises entrantes et d'une diminution des dettes commerciales, principalement dans les divisions Entertainment et Enterprise.
- L'entreprise a tiré parti du besoin accru de solutions de collaboration à distance pour promouvoir des solutions de connectivité digitale tels que ClickShare Conference et weConnect dans les divisions Enterprise et Synergi et l'imagerie diagnostique à distance dans Healthcare tout en utilisant le ralentissement de la demande pour accélérer les programmes de formation avec les partenaires et distributeurs.

---

<sup>2</sup> LCM : Liquid Crystal Module  
P 2 / 19

## Commentaire du CEO, Jan De Witte

« L'impact du Covid-19 sur les résultats financiers du premier semestre de l'année est en grande partie similaire à ce que nous prévoyions – même avec des revenus du deuxième trimestre légèrement plus faibles - quand nous avons publié notre rapport d'activité pour le premier trimestre faisant état d'une demande nettement plus faible du marché final dans les segments Cinema, Events et Entreprise et d'une demande saine constante côté Healthcare. Le mois juin a affiché des signes de reprise encourageants dans la division Entreprise, dont nous favorisons encore davantage en ce moment. »

« Durant cette période extraordinaire, notre priorité a été de soutenir nos employés, nos clients et nos partenaires et d'assurer la continuité des activités », indique Jan De Witte, le CEO de Barco. « L'agilité qui a été mise en place dans notre organisation nous a permis de réagir de manière opportune et d'ajuster notre activité et nos niveaux de coûts au déclin important des ventes, protégeant la marge brute et d'atténuer l'impact sur les charges indirectes, tout en affinant l'orientation commerciale des nouvelles solutions de collaboration à distance. »

« Alors que nous rapportons un deuxième trimestre très faible, je suis ravi de voir le dévouement et le courage dont l'équipe a fait preuve. J'ai toute confiance que, grâce aux fondamentaux de la demande du marché final restés intacts, malgré quelques reports, grâce à son carnet de commandes bien rempli, à son bilan solide et à son modèle économique résistant, Barco est capable d'absorber les incertitudes qui se profilent au niveau de l'activité et reste bien positionnée pour signer une croissance rentable quand l'activité économique reprendra progressivement. »

## Perspectives 2020 – situation actuelle

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

### 2020 : aucune prévision formelle mais partage d'informations sur les segments

La direction a retiré ses prévisions pour l'exercice 2020 quand elle a publié son rapport d'activité pour le premier trimestre. Comme le rythme de la reprise dans nos marchés reste incertain, en particulier la reprise, risque et l'impact des confinements renouvelés, elle n'est pas en mesure de remettre des prévisions pour 2020 à l'heure qu'il est.

La direction s'attend à ce que le second trimestre soit le trimestre le plus faible de l'année, et s'attend à une amélioration progressive de trimestre en trimestre durant la deuxième moitié de l'année, bien qu'à des rythmes différents dans le portefeuille :

- Les segments Cinema et Events (Venues et Hospitality) s'attendent au troisième trimestre à une performance similaire au deuxième trimestre, suivie par une modeste amélioration en glissement trimestriel au quatrième trimestre.
- Les segments ProAV (Venues & Hospitality) et Entreprise devraient montrer une reprise constante en glissement trimestriel aux troisième et quatrième trimestres.
- Healthcare devrait soutenir une croissance et le deuxième semestre devrait s'avérer meilleur que le premier.

## Préparation de 2021

Sur la base de l'évaluation actuelle de la direction pour la progression trimestrielle en 2020, l'entreprise prévoit de développer un budget 2021 avec une base de coûts qui ne dépasse pas le niveau du groupe de 2019.

## Première partie - Résultats consolidés du 1S20

### Commandes reçues & carnet de commandes

#### Carnet de commandes

À la fin du semestre, le carnet de commandes s'élève à 317,2 millions d'euros, venant de 322,3 millions d'euros à la fin de l'an dernier et 344,2 millions d'euros au 30 juin 2019, ce qui reflète surtout des diminutions dans les divisions Entertainment et Enterprise.

| (en millions d'euros) | 30 juin<br>2020 | 31 déc<br>2019 | 30 juin<br>2019 | 31 déc<br>2018 |
|-----------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| Carnet de commandes   | 317,2           | 322,3          | 344,2           | 303,2          |

#### Commandes reçues

Le montant des commandes reçues s'inscrit à 398,7 millions d'euros, soit une baisse de 25,3 % comparé au premier semestre de l'an dernier, sous l'effet de diminutions significatives de Cinema et Events dans la division Entertainment, et de ClickShare et Control Rooms dans la division Enterprise, qui ont été partiellement compensées par des augmentations du côté de Healthcare. Les commandes diminuent de plus de 20 % dans toutes les régions, avec une répartition géographique des commandes reçues essentiellement inchangée par rapport au premier semestre de l'an dernier.

| (en millions d'euros) | 1S20  | 2S19  | 1S19  | 2S18  |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|
| Commandes reçues      | 398,7 | 568,3 | 533,8 | 507,2 |

#### Commandes reçues, par division

| (en millions d'euros)                       | 1S20         | 1S19         | Variation    |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Entertainment                               | 141,3        | 231,3        | -39 %        |
| Enterprise                                  | 114,5        | 174,8        | -34 %        |
| Healthcare                                  | 142,9        | 127,7        | +12 %        |
| <b>Groupe</b>                               | <b>398,7</b> | <b>533,8</b> | <b>-25 %</b> |
| Commandes reçues à taux de change constants |              |              | -26 %        |

Commandes reçues, par région

| (en millions d'euros) | 1S20  | %<br>du total | 1S19  | %<br>du total | Variation<br>(en valeur<br>nominale) |
|-----------------------|-------|---------------|-------|---------------|--------------------------------------|
| Amériques             | 159,2 | 40 %          | 212,9 | 40 %          | -25 %                                |
| EMEA                  | 146,4 | 37 %          | 191,3 | 36 %          | -23 %                                |
| Asie-Pacifique        | 93,2  | 23 %          | 129,6 | 24 %          | -28 %                                |

**Ventes**

Le montant des ventes rapporté pour le premier semestre s'élève à 407,2 millions d'euros, une baisse de 18 % par rapport au 1S19, ce qui reflète des replis forts dans les divisions Entertainment et Entreprise en avril et mai, partiellement compensés par une croissance solide côté Healthcare. Les ventes d'Entertainment ont progressé au premier trimestre mais ont chuté au second trimestre alors qu'Entreprise a assisté à un déclin durant les deux trimestres. Au niveau régional, toutes les régions ont enregistré un repli des ventes.

Ventes

| (en millions d'euros) | 1S20  | 2S19  | 1S19  | 2S18  |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|
| Ventes                | 407,2 | 586,1 | 496,4 | 530,4 |

Ventes par division<sup>3</sup>

| (en millions d'euros) | 1S20         | 1S19         | Variation    |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|
| Entertainment         | 156,2        | 194,5        | -20 %        |
| Entreprise            | 112,9        | 173,9        | -35 %        |
| Healthcare            | 138,2        | 128,0        | +8 %         |
| <b>Groupe</b>         | <b>407,2</b> | <b>496,4</b> | <b>-18 %</b> |

Ventes à taux de change constants

-19 %

Ventes par région

| (en millions d'euros) | 1S20  | %<br>du total | 1S19  | %<br>du total | Variation<br>(en valeur<br>nominale) |
|-----------------------|-------|---------------|-------|---------------|--------------------------------------|
| Amériques             | 171,5 | 42 %          | 198,1 | 40 %          | 13 %                                 |
| EMEA                  | 147,6 | 36 %          | 188,9 | 38 %          | -22 %                                |
| Asie-Pacifique        | 88,2  | 22 %          | 109,4 | 22 %          | -19 %                                |

<sup>3</sup> L'activité de projection associée aux solutions de réalité virtuelle a été transférée de la division Entreprise à la division Entertainment pour encore en optimiser le développement et la commercialisation. Avec une contribution au chiffre d'affaires de moins de 4 millions d'euros par trimestre, ce transfert n'est pas considéré comme étant significatif et par conséquent les états financiers 2019 n'ont pas été retraités.

## Rentabilité

### Marge brute

Le taux de marge brute s'est maintenue à un niveau stable à 39,4 %, soit 1,1 point de pourcentage en-deçà de la marge brute du premier semestre de l'an dernier, principalement en raison des effets de mix défavorables et d'une hausse des frais de transport neutralisée par des coûts de production.

La marge brute s'établit à 160,5 millions d'euros, contre 201,2 millions d'euros voilà un an.

### Charges indirectes

Le total des charges indirectes a diminué de 15 % pour s'établir à 131,5 millions d'euros, soit 32,3 % des ventes, contre 154,4 millions d'euros ou 31,1 % des ventes au premier semestre 2019. La diminution inclut des mesures délibérées de maîtrise des coûts prises dans toutes les catégories de charges indirectes.

- Les frais de R&D de 49,9 millions d'euros ont reculé de 12 %, venant de 56,8 % l'an dernier, correspondant aux choix des projets prioritaires alors qu'en pourcentage des ventes les frais de R&D représentent 12,3 %, contre 11,4 % pour la même période l'an dernier.
- Les frais de Ventes et Marketing s'élèvent à 58,8 millions d'euros, contre 69,7 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre de 2019. Exprimés en pourcentage des ventes, ils passent à 14,4 %, venant de 14,0 % au 1S19.
- Les frais généraux & administratifs sont passés à 22,9 millions d'euros contre 28,0 millions d'euros pour l'exercice précédent, et représentent 5,6 % des ventes, ce qui reste stable en glissement annuel.

Les autres résultats d'exploitation sont négatifs de 8,6 millions d'euros alors qu'ils étaient de +1,5 million d'euros au premier semestre 2019, principalement sous l'effet d'une augmentation des provisions pour créance douteuse et d'une plus faible performance de BarcoCFG.

### EBITDA & EBIT

L'EBITDA s'élève à 40,7 millions d'euros, contre 67,6 millions d'euros pour le premier semestre de l'an dernier, soit une diminution de 26,9 millions d'euros.

La marge EBITDA s'élève à 10,0 %, en baisse de 3,6 points de pourcentage par rapport au premier semestre de l'an dernier.

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

| <b>1S20 (en millions d'euros)</b> | <b>Ventes</b> | <b>EBITDA</b> | <b>MARGE EBITDA %</b> |
|-----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| Entertainment                     | 156,2         | 4,9           | 3,1 %                 |
| Enterprise                        | 112,9         | 13,7          | 12,1 %                |
| Healthcare                        | 138,2         | 22,1          | 16,0 %                |
| <b>Groupe</b>                     | <b>407,2</b>  | <b>40,7</b>   | <b>10,0 %</b>         |

L'évolution de l'EBITDA par division entre le 1S19 et le 1S20 se présente comme suit :

| <i>(en millions d'euros)</i> | <b>1S20</b> | <b>1S19</b> | <b>Variation</b> |
|------------------------------|-------------|-------------|------------------|
| Entertainment                | 4,9         | 15,5        | -69 %            |
| Enterprise                   | 13,7        | 35,5        | -61 %            |
| Healthcare                   | 22,1        | 16,6        | +33 %            |
| <b>Groupe</b>                | <b>40,7</b> | <b>67,6</b> | <b>-40 %</b>     |

Une baisse des ventes et un levier opérationnel négatif ont fait reculer l'EBITDA de 40 % en valeur absolue, ce qui reflète des déclins de taille du côté d'Entertainment et d'Enterprise, partiellement compensés par une augmentation massive au niveau de Healthcare.

L'EBIT ajusté<sup>4</sup> atteint 20,4 millions d'euros, soit 5,0 % des ventes, contre 48,2 millions d'euros ou 9,7 % des ventes l'an dernier.

Barco a également enregistré des charges de restructuration et des réductions de valeur à hauteur de 8,1 millions d'euros, principalement sans effet sur la trésorerie, liées à sa décision de commencer à externaliser les composants LCM UniSee à compter du second semestre de cette année et à l'annonce de la fermeture de son usine de Taïwan. Le retour sur investissement de cette action d'amélioration des coûts des produits devrait être inférieur à dix-huit mois.

### Impôt sur le résultat

Au premier semestre 2020, l'impôt sur le résultat atteint 2,2 millions d'euros, soit un taux réel d'imposition de 17,0 %, contre 8,6 millions d'euros au premier semestre 2019, pour un même taux réel d'imposition.

### Résultat net

Le résultat net attribuable aux actionnaires s'élève à 10,4 millions d'euros, soit 2,6 % des ventes, contre 43,1 millions d'euros, ou 8,7 % des ventes, au 1<sup>er</sup> semestre 2019.

Pour le premier semestre, le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à 0,12 euro, contre 0,49 euro l'année précédente.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> L'EBIT ajusté est l'EBIT avant éléments non récurrents, cf. glossaire du Rapport annuel et rapport semestriel

<sup>5</sup> Résultat par action recalculé suite au fractionnement d'actions dans un ratio de 7:1, voir communiqué de presse, <https://www.barco.com/fr/News/Press-releases/Fractionnement-dactions-Barco.aspx/>

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

Au premier semestre 2020, le flux de trésorerie disponible est négatif de 50,9 millions d'euros, contre un montant positif de 41,6 millions d'euros au premier semestre 2019.

Le flux de trésorerie disponible opérationnel net est négatif de 41,7 millions d'euros, venant de +55,2 millions d'euros voilà un an, surtout en raison d'une diminution de l'EBITDA et d'augmentations du fonds de roulement.

| <i>(en millions d'euros)</i>  | <b>1S20</b>  | <b>1S19</b>  | <b>1S18</b>  |
|---|--------------|--------------|--------------|
| <b>Flux de trésorerie disponible opérationnel brut</b>                      | <b>36,4</b>  | <b>57,4</b>  | <b>48,3</b>  |
| <i>Variation des créances commerciales</i>                                  | <i>38,4</i>  | <i>14,7</i>  | <i>3,0</i>   |
| <i>Variation des stocks</i>   | <i>-56,9</i> | <i>-33,1</i> | <i>-15,3</i> |
| <i>Variation des dettes commerciales</i>                                    | <i>-32,6</i> | <i>10,4</i>  | <i>-5,6</i>  |
| <i>Autres variations du besoin de fonds de roulement net</i>                | <i>-26,9</i> | <i>5,7</i>   | <i>-17,0</i> |
| <b>Variations du besoin de fonds de roulement net</b>                       | <b>-78,1</b> | <b>-2,3</b>  | <b>-34,9</b> |
| <b>Flux de trésorerie disponible opérationnel net</b>                       | <b>-41,7</b> | <b>55,2</b>  | <b>13,4</b>  |
| <i>Produits/charges d'intérêts</i>  | <i>0,8</i>   | <i>2,3</i>   | <i>2,3</i>   |
| <i>Impôts sur le résultat</i>   | <i>-3,7</i>  | <i>-5,3</i>  | <i>-6,8</i>  |
| <b>Flux de trésorerie disponible des activités opérationnelles</b>          | <b>-44,6</b> | <b>52,2</b>  | <b>8,9</b>   |
| <i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>                | <i>-6,3</i>  | <i>-12,0</i> | <i>-13,9</i> |
| <i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i> | <i>0,0</i>   | <i>1,4</i>   | <i>1,0</i>   |
| <b>Flux de trésorerie disponibles liés aux investissements</b>              | <b>-6,3</b>  | <b>-10,6</b> | <b>-12,9</b> |
| <b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>  | <b>-50,9</b> | <b>41,6</b>  | <b>-4,0</b>  |



Besoin de fonds de roulement

Le besoin net en fonds de roulement culmine à 10,9 % des ventes à la fin du deuxième trimestre, contre 1,6 % des ventes l'an dernier. L'augmentation du fonds de roulement est principalement due à des niveaux plus élevés de marchandises entrantes dans le stock, suite aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement intervenues entre février et avril, et alors que l'approche des achats ajustée au deuxième trimestre ne s'était pas encore traduite dans les soldes d'inventaire totaux en présence d'une augmentation des dettes commerciales. L'augmentation du DSO est principalement liée à une plus grande flexibilité envers les partenaires et les clients dans les divisions Entertainment et Enterprise.

| <i>(en millions d'euros)</i>                | <b>1S20</b>   | <b>2019</b>   | <b>1S19</b>   |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Créances commerciales                       | 156,7         | 195,4         | 147,9         |
| <b>DSO</b>                                  | <b>82</b>     | <b>55</b>     | <b>52</b>     |
| Stocks                                      | 223,3         | 169,0         | 168,8         |
| <b>Rotation des stocks</b>                  | <b>2,2</b>    | <b>3,2</b>    | <b>3,0</b>    |
| Créances commerciales                       | -96,3         | -128,9        | -115,0        |
| <b>DPO</b>                                  | <b>59</b>     | <b>71</b>     | <b>67</b>     |
| <i>Autres besoins de fonds de roulement</i> | <i>-175,6</i> | <i>-205,2</i> | <i>-184,8</i> |
| <b>BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT TOTAL</b>   | <b>108,0</b>  | <b>30,2</b>   | <b>16,8</b>   |

Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement s'élèvent à 6,3 millions d'euros, contre 12,0 millions d'euros voilà un an.

Dans le contexte de la pandémie, l'entreprise a délibérément ajusté le niveau de dépenses en se concentrant sur une sélection de projets.

Rentabilité des capitaux investis (ROCE)

La rentabilité des capitaux investis (ROCE) s'élève à 16 % au 1S20 contre 23 % au 1S19.

Situation nette de trésorerie

La situation nette de trésorerie s'élève à 223,2 millions d'euros, venant de 304,7 millions d'euros au 30 juin 2019 et 329,4 millions d'euros au 31 décembre 2019.

Cette diminution de 106 millions d'euros par rapport à la fin de l'an dernier reflète le flux de trésorerie disponible négatif, les dividendes distribués et l'investissement de suivi dans la position de Barco dans Unilumin (fabricant de LED).<sup>6</sup>

La trésorerie nette directement disponible s'élève à 154,9 millions d'euros, venant de 253,4 millions d'euros à la fin de l'année passée.

<sup>6</sup> Voir communiqué de presse de septembre 2019 : <https://www.barco.com/fr/News/Press-releases/Barco-met-en-place-un-partenariat-strat%C3%A9gique-avec-Unilumin-pour-renforcer-sa-position-sur-le-march%C3%A9.aspx>  
P 9 / 19

2<sup>e</sup> partie - Résultats par division pour le 1S20

## Division Entertainment

| <i>(en millions d'euros)</i> | <b>1S20</b> | <b>1S19</b> | <b>Variation par rapport au 1S19</b> |
|------------------------------|-------------|-------------|--------------------------------------|
| Commandes reçues             | 141,3       | 231,3       | -39 %                                |
| Ventes                       | 156,2       | 194,5       | -20 %                                |
| EBITDA                       | 4,9         | 15,5        | -68 %                                |
| Marge EBITDA                 | 3,1 %       | 8,0 %       |                                      |

La division Entertainment a été fortement touchée par des contractions de l'activité dans toutes les régions où sévit la pandémie.

Au sein de Cinema, la première cause de faiblesse résidait dans les reports significatifs de projets de remplacement dans le secteur du cinéma, un sous-segment qui devrait rester en demi-teinte pendant le troisième trimestre.

De plus, de nombreux projets de construction de cinémas dans les régions émergentes ont été postposés durant le deuxième trimestre et une reprise partielle des activités est attendue au troisième trimestre. Les revenus des services ont chuté au second trimestre et devraient rebondir au troisième trimestre quand les cinémas rouvriront.

Bien que nombre de contrats aient été reportés pendant cette période difficile, aucun contrat n'a été annulé. Au premier semestre, comme un de ses concurrents a quitté le marché du cinéma, la division a renforcé sa part de marché et sa position de numéro un sur le plan de la technologie, elle a étendu son empreinte, a continué à promouvoir ses solutions de rattrapage avec la technologie laser et a signé de nouveaux contrats liés aussi bien à la vague de remplacements qu'à des opportunités ouvertes par de nouvelles constructions.

Le segment Cinema représente environ 50 % des commandes et des ventes de la division au premier semestre, en baisse par rapport aux 56 % de l'an dernier.

Les revenus du segment Venue & Hospitality sont faibles sous l'effet d'une stagnation de la demande dans l'événementiel depuis mi-mars.

Barco a mis davantage l'accent sur la commercialisation du sous-segment ProAV (installations fixes) et, après avoir souffert de retards de déploiement au deuxième trimestre, l'activité a commencé à montrer des signes de reprise à mesure que les régions émergeaient des confinements. Malgré des vents contraires sur les marchés, l'intérêt est au rendez-vous pour le nouveau projecteur laser compact UDM pour V&H ainsi que pour le portefeuille de solutions d'affichage qui s'est étoffé avec des solutions LED. Le sous-segment Simulation s'est montré plus résilient tout au long du premier semestre et a renforcé sa position sur le marché en décrochant des contrats avec des clients de référence.

Alors que le taux de marge brute pour la division reste stable, l'EBITDA est nettement inférieur au 1S19, ce qui reflète un levier opérationnel négatif fort sur les frais fixes, conséquence des ventes faibles dans les deux segments au premier semestre.

**Division Enterprise**

| <i>(en millions d'euros)</i> | <b>1S20</b> | <b>1S19</b> | <b>1S18</b> | <b>Variation par rapport au 1S19</b> |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------------------|
| Commandes reçues             | 114,5       | 174,8       | 158,9       | -34 %                                |
| Ventes                       | 112,9       | 173,9       | 149,3       | -35 %                                |
| EBITDA                       | 13,7        | 35,5        | 20,3        | -61 %                                |
| Marge EBITDA                 | 12,1 %      | 20,4 %      | 13,6 %      |                                      |

La division Enterprise a vu diminuer de 30 % les commandes et les ventes, sous l'effet de déclin dans toutes les régions et dans les deux segments, et ce, au cours des deux premiers trimestres. Le segment Corporate représente 57 % des ventes d'Enterprise au premier semestre, ce qui correspond à la répartition de l'an dernier.

ClickShare Conference a été lancée en janvier et le segment s'est concentré sur l'introduction sur le marché de la nouvelle solution au cours du premier semestre.

Les canaux et les nouveaux utilisateurs réagissent positivement, reflétant la demande d'équipements de salle de réunion hybrides, ce qui permet une collaboration à distance et travail au bureau. Cela devrait encore augmenter à mesure que la pandémie accélère la vidéoconférence et l'activité des salles de réunion hybrides.

La demande a été fortement différée en avril et en mai car presque tous les clients finaux étaient confinés.

À mesure que les bureaux rouvraient et que les entreprises recommençaient à accueillir leurs collaborateurs en leur sein, le segment a commencé à entrevoir une reprise des perspectives commerciales, des commandes et des ventes pour ClickShare Present et ClickShare Conference durant la deuxième quinzaine de juin.

Durant le premier semestre de 2020, ClickShare a maintenu sa position de leader du marché. La solution est maintenant installée dans près de 800 000 salles de réunion, venant de 720 000 à la fin de l'an dernier.

Le premier semestre s'est avéré mitigé pour Control Rooms avec des déclin des commandes et des ventes dans toutes les régions, surtout en raison de reports et de retards d'installation à cause du confinement, bien que le deuxième trimestre ait été plus vigoureux que le premier. En dépit des contraintes au niveau de la demande, le segment a renforcé sa position sur le marché, engrangeant de bons résultats avec sa stratégie d'affichage spécifique utilisant « triple-play » (3 types de technologie rétroprojection, LCD et LED) et faisant des progrès dans la préparation et la commercialisation de son logiciel et de son portefeuille de solutions de réseautage.

Pendant le confinement, comme l'enseignement à distance pour la formation et l'apprentissage en entreprise était largement répandu, la division a accéléré les efforts commerciaux portant sur son initiative de croissance qu'est la classe virtuelle et a vu les investissements dans la vente et le marketing apporter une perspective prometteuse et un nombre en constante augmentation de références brillantes dans différentes régions.

La division a produit une marge EBITDA de 12,1 %, une diminution de 8,3 points de pourcentage due au levier négatif dans les deux segments et à une accélération des investissements dans la vente et le marketing dans l'initiative de croissance de classe virtuelle.

**Division Healthcare**

| <i>(en millions d'euros)</i> | <b>1S20</b> | <b>1S19</b> | <b>1S18</b> | <b>Variation par rapport au 1S19</b> |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------------------|
| Commandes reçues             | 142,9       | 127,7       | 132,1       | +12 %                                |
| Ventes                       | 138,2       | 128,0       | 119,8       | +8 %                                 |
| EBITDA                       | 22,1        | 16,6        | 13,9        | +33 %                                |
| Marge EBITDA                 | 16,0 %      | 13,0 %      | 11,6 %      |                                      |

La division Healthcare a affiché une croissance vigoureuse des commandes et des ventes dans tous les segments.

S'appuyant sur la combinaison d'un levier opérationnel basé sur une augmentation des ventes et une discipline stricte en matière de dépenses opérationnelles, la division a amélioré sa marge EBITDA, passant de 13 à 16 %.

Le segment Diagnostics a enregistré une forte croissance des ventes, mue par une demande accrue pour les solutions de radiologie à distance sur fond de crise Covid-19 et de solutions de modalité.

Le segment Surgical a enregistré une vigoureuse croissance des commandes car davantage de partenaires stratégiques adhèrent à la solution de salle d'opération digitale de Barco. Les ventes ont augmenté à un rythme plus modéré au premier semestre car la crise du Covid-19 a entraîné un report des interventions chirurgicales non urgentes et un ralentissement des déploiements. La division a signé une progression continue en Chine suite à la stratégie « In China for China », avec le développement de produits local et une production locale.

Après des essais pilotes en Europe, la plateforme Demetra, une solution diagnostique de dépistage du cancer de la peau, s'est vue accorder l'autorisation de la FDA aux États-Unis. Le lancement commercial aux États-Unis a toutefois été reporté de mars au second semestre à cause du Covid-19. Le lancement de la plateforme Synergy de Barco, une solution collaborative clinique multidisciplinaire, dans les marchés tests, a résulté en un premier lot de projets.

## Téléconférence

Le 16 juillet 2020 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de commenter les résultats du premier semestre 2020. Cette téléconférence sera présidée par M. Jan De Witte, CEO, Mme Ann Desender, CFO, et M. Carl Vanden Bussche, IRO.

Une retransmission audio de cette téléconférence sera disponible dès 12h30, heure de Bruxelles (6h30 HNE) sur le site internet de la société à l'adresse [www.barco.com](http://www.barco.com).

## Informations supplémentaires

### Note préliminaire sur l'impact du Covid-19

La pandémie de Covid-19 a un impact important à de nombreux égards. Dans notre entreprise, nous croyons que le contexte actuel demande des rapports encore plus clairs et transparents sur les éléments qui sont affectés par la crise que nous traversons.<sup>7</sup> Par conséquent, nous renvoyons à une présentation des risques plus approfondie et à une section spécifique de notre rapport semestriel.

Depuis mars, nous avons informé les différentes parties en présence des effets et des mesures mises en œuvre face au Covid-19 par différents canaux, notamment des conférences téléphoniques avec la communauté des investisseurs et des communications par le biais de notre portail d'information sur le Covid-19 <https://www.barco.com/fr/page/covid19>, et nous continuerons à le faire.

### Calendrier Financier

|   |                          |
|---|--------------------------|
| Rapport d'activité 3Q20                             | Mercredi 21 octobre 2020 |
| Annonce des résultats de l'exercice 2020 et du 2S20 | Jeudi 11 février 2021    |

---

<sup>7</sup> Aussi conforme aux lignes directrices de la déclaration publique de l'ESMA 32-63-972 sur les implications de la pandémie COVID-19 sur les rapports financiers semestriels  
P 13 / 19

**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 : Entreprise (salles de réunion, salles de cours, salles de contrôle, espaces professionnels), Healthcare (radiologie, salles d'opération), et Entertainment (salles de cinéma, spectacles et événements en direct). En 2019, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 1,083 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](http://www.barco.com), nous suivre sur [Twitter](#) (@Barco), [LinkedIn](#) (Barco), [YouTube](#) (BarcoTV), ou vous abonner à notre page [Facebook](#) (Barco).*

© Copyright 2020 by Barco

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

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

## ANNEXE I

## TABLEAUX FINANCIERS (en anglais)

**Income Statement***(in thousands of euros)*

|   | <b>2020</b><br><b>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2019</b><br><b>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2018</b><br><b>1<sup>st</sup> half</b> |
|---|---|---|---|
| Sales   | 407,220                                   | 496,440                                   | 498,103                                   |
| Cost of goods sold  | -246,687                                  | -295,203                                  | -305,083                                  |
| <b>Gross profit</b>   | <b>160,534</b>                            | <b>201,237</b>                            | <b>193,019</b>                            |
| Research and development expenses                                 | -49,884                                   | -56,761                                   | -56,451                                   |
| Sales and marketing expenses                                      | -58,787                                   | -69,677                                   | -74,151                                   |
| General and administration expenses                               | -22,867                                   | -28,004                                   | -27,481                                   |
| Other operating income (expense) - net                            | -8,603                                    | 1,451                                     | -26                                       |
| <b>Adjusted EBIT</b>  | <b>20,392</b>                             | <b>48,246</b>                             | <b>34,910</b>                             |
| Restructuring and impairments                                     | -8,071                                    | -   | -   |
| <b>EBIT</b>   | <b>12,321</b>                             | <b>48,246</b>                             | <b>34,910</b>                             |
| Interest income   | 2,153                                     | 3,495                                     | 3,430                                     |
| Interest expense  | -1,395                                    | -1,172                                    | -1,124                                    |
| <b>Income before taxes</b>  | <b>13,080</b>                             | <b>50,568</b>                             | <b>37,215</b>                             |
| Income taxes  | -2,224                                    | -8,597                                    | -6,699                                    |
| <b>Result after taxes</b>   | <b>10,856</b>                             | <b>41,972</b>                             | <b>30,517</b>                             |
| Share in the result of joint ventures and associates              | -437                                      | 112                                       | -861                                      |
| <b>Net income</b>   | <b>10,419</b>                             | <b>42,083</b>                             | <b>29,656</b>                             |
| <b>Net income attributable to non-controlling interest</b>        | <b>22</b>                                 | <b>-970</b>                               | <b>2,387</b>                              |
| <b>Net income attributable to the equity holder of the parent</b> | <b>10,397</b>                             | <b>43,053</b>                             | <b>27,269</b>                             |
| Earnings per share (in euro) <sup>8</sup>                         | 0.12                                      | 0.49                                      | 0.31                                      |
| Diluted earnings per share (in euro)                              | 0.12                                      | 0.49                                      | 0.31                                      |

<sup>8</sup> Earnings per share recalculated following to the 7:1 share split, see press release, <https://www.barco.com/en/News/Press-releases/Barco-Stock-split.aspx>

| <b><u>Selected Financial Ratios</u></b>            | <b>2020<br/>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2019<br/>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2018<br/>1<sup>st</sup> half</b> |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| EBITDA   | 40,686                              | 67,586                              | 51,495                              |
| EBITDA on sales                                    | 10.0%                               | 13.6%                               | 10.3%                               |
| Adjusted EBIT on sales                             | 5.0%                                | 9.7%                                | 7.0%                                |
| EBIT on sales                                      | 3.0%                                | 9.7%                                | 7.0%                                |
| Total debt to equity                               | 7.1%                                | 9.7%                                | 6.0%                                |
| <b><u>Balance sheet</u></b>                        | <b>30 June 2020</b>                 | <b>31 Dec 2019</b>                  |                                     |
| <i>(in thousands of euro)</i>                      |                                     |                                     |                                     |
| <b>ASSETS</b>                                      |                                     |                                     |                                     |
| Goodwill   | 105,612                             | 105,612                             |                                     |
| Other intangible assets                            | 37,751                              | 44,469                              |                                     |
| Land and buildings                                 | 78,204                              | 83,665                              |                                     |
| Other tangible assets                              | 44,008                              | 51,804                              |                                     |
| Investments  | 58,192                              | 43,288                              |                                     |
| Deferred tax assets                                | 61,401                              | 60,116                              |                                     |
| Other non-current assets                           | 5,737                               | 4,018                               |                                     |
| <b>Non-current assets</b>                          | <b>390,904</b>                      | <b>392,972</b>                      |                                     |
| Inventory  | 223,251                             | 168,983                             |                                     |
| Trade debtors                                      | 156,662                             | 195,358                             |                                     |
| Other amounts receivable                           | 13,199                              | 25,669                              |                                     |
| Short term investments                             | 6,299                               | 24,748                              |                                     |
| Cash and cash equivalents                          | 264,263                             | 357,035                             |                                     |
| Prepaid expenses and accrued income                | 11,286                              | 9,409                               |                                     |
| <b>Current assets</b>                              | <b>674,960</b>                      | <b>781,203</b>                      |                                     |
| <b>Total Assets</b>                                | <b>1,065,864</b>                    | <b>1,174,176</b>                    |                                     |
| <b>EQUITY AND LIABILITIES</b>                      |                                     |                                     |                                     |
| Equity attributable to equityholders of the parent | 668,612                             | 700,060                             |                                     |
| Non-controlling interest                           | 40,705                              | 40,590                              |                                     |
| <b>Equity</b>                                      | <b>709,317</b>                      | <b>740,650</b>                      |                                     |
| Long-term debts                                    | 36,766                              | 40,225                              |                                     |
| Deferred tax liabilities                           | 7,004                               | 7,575                               |                                     |
| Other long-term liabilities                        | 46,807                              | 27,031                              |                                     |
| Long-term provisions                               | 39,738                              | 42,428                              |                                     |
| <b>Non-current liabilities</b>                     | <b>130,315</b>                      | <b>117,260</b>                      |                                     |
| Current portion of long-term debts                 | 10,021                              | 12,469                              |                                     |
| Short-term debts                                   | 572                                 | 0                                   |                                     |
| Trade payables                                     | 96,316                              | 128,914                             |                                     |
| Advances received from customers                   | 47,657                              | 69,515                              |                                     |
| Tax payables                                       | 8,501                               | 9,893                               |                                     |
| Employee benefit liabilities                       | 34,834                              | 54,652                              |                                     |
| Other current liabilities                          | 6,233                               | 13,268                              |                                     |
| Accrued charges and deferred income                | 10,845                              | 8,795                               |                                     |
| Short-term provisions                              | 11,253                              | 18,759                              |                                     |
| <b>Current liabilities</b>                         | <b>226,232</b>                      | <b>316,266</b>                      |                                     |
| <b>Total Equity and Liabilities</b>                | <b>1,065,864</b>                    | <b>1,174,176</b>                    |                                     |



**Cash flow statement***(in thousands of euros)*

|   | <b>2020</b><br><b>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2019</b><br><b>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2018</b><br><b>1<sup>st</sup> half</b> |
|---|---|---|---|
| <b><i>Cash flow from operating activities</i></b>                                   |   |   |   |
| Adjusted EBIT   | 20,392                                    | 48,246                                    | 34,910                                    |
| Restructuring   | -3,827                                    | -9,781                                    | -908                                      |
| Gain on sale of divestments   | -   | -   | -745                                      |
| Depreciation of tangible and intangible fixed assets                                | 20,294                                    | 19,340                                    | 16,584                                    |
| (Gain)/Loss on tangible fixed assets  | 18  | -498                                      | -652                                      |
| Share options recognized as cost  | 1,454                                     | 1,073                                     | 1,025                                     |
| Share in the profit/(loss) of joint ventures and associates                         | -437                                      | 112                                       | -861                                      |
| <b>Gross operating cash flow</b>  | <b>37,894</b>                             | <b>58,492</b>                             | <b>49,354</b>                             |
| Changes in trade receivables  | 38,374                                    | 14,731                                    | 2,971                                     |
| Changes in inventory  | -56,959                                   | -33,083                                   | -15,302                                   |
| Changes in trade payables   | -32,597                                   | 10,381                                    | -5,574                                    |
| Other changes in net working capital  | -26,935                                   | 5,707                                     | -17,025                                   |
| <b>Change in net working capital</b>  | <b>-78,118</b>                            | <b>-2,265</b>                             | <b>-34,929</b>                            |
| <b>Net operating cash flow</b>  | <b>-40,224</b>                            | <b>56,227</b>                             | <b>14,425</b>                             |
| Interest received   | 2,153                                     | 3,495                                     | 3,430                                     |
| Interest paid   | -1,395                                    | -1,172                                    | -1,124                                    |
| Income taxes  | -3,704                                    | -5,281                                    | -6,821                                    |
| <b>Cash flow from operating activities</b>  | <b>-43,170</b>                            | <b>53,269</b>                             | <b>9,908</b>                              |
| <b><i>Cash flow from investing activities</i></b>                                   |   |   |   |
| Purchases of tangible and intangible fixed assets                                   | -6,283                                    | -11,993                                   | -13,910                                   |
| Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets                       | 27  | 1,415                                     | 1,040                                     |
| Proceeds from (+) short term investments  | 18,449                                    | 5,894                                     | -   |
| Acquisition of Group companies, net of acquired cash                                | -   | -2,883                                    | -4,617                                    |
| Disposal of group companies, net of disposed cash                                   | -   | -   | 385                                       |
| Other investing activities  | -21,352                                   | -11,732                                   | 867                                       |
| <b>Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)</b> | <b>-9,158</b>                             | <b>-19,300</b>                            | <b>-16,236</b>                            |
| <b><i>Cash flow from financing activities</i></b>                                   |   |   |   |
| Dividends paid  | -33,354                                   | -28,680                                   | -25,265                                   |
| Capital increase  | 463                                       | 350                                       | 127                                       |
| Sale of own shares  | 2,182                                     | 5,583                                     | 5,239                                     |
| Payments (-) of long-term liabilities   | -5,050                                    | -16,671                                   | -5,021                                    |
| Proceeds from (+), payments of (-) short-term liabilities                           | -2,245                                    | 7,420                                     | -948                                      |
| <b>Cash flow from financing activities</b>  | <b>-38,004</b>                            | <b>-31,998</b>                            | <b>-25,868</b>                            |
| <b>Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>                         | <b>-90,332</b>                            | <b>1,971</b>                              | <b>-32,195</b>                            |
| <b>Cash and cash equivalents at beginning of period</b>                             | <b>357,035</b>                            | <b>251,807</b>                            | <b>321,514</b>                            |
| <b>Cash and cash equivalents (CTA)</b>  | <b>-2,440</b>                             | <b>2,629</b>                              | <b>2,583</b>                              |
| <b>Cash and cash equivalents at end of period</b>                                   | <b>264,263</b>                            | <b>256,406</b>                            | <b>291,902</b>                            |
| Cash assets held for sale (BarcoCFG)  | -   | -   | 56,669                                    |
| <b>Cash and cash equivalents at end of period excluding assets held for sale</b>    | <b>264,263</b>                            | <b>256,406</b>                            | <b>235,233</b>                            |

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

|                          | <b>2020<br/>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2019<br/>1<sup>st</sup> half</b> | <b>2018<br/>1<sup>st</sup> half</b> |
|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <b>Sales</b>             |                                     |                                     |                                     |
| Entertainment            | 156,169                             | 194,487                             | 228,925                             |
| Enterprise               | 112,879                             | 173,938                             | 149,332                             |
| Healthcare               | 138,227                             | 128,014                             | 119,845                             |
| Intra-group eliminations | -55                                 | 0                                   | -                                   |
| <b>Group</b>             | <b>407,220</b>                      | <b>496,440</b>                      | <b>498,102</b>                      |
| <b>EBITDA</b>            |                                     |                                     |                                     |
| Entertainment            | 4,888                               | 15,502                              | 17,375                              |
| Enterprise               | 13,714                              | 35,469                              | 20,266                              |
| Healthcare               | 22,084                              | 16,615                              | 13,854                              |
| <b>Group</b>             | <b>40,686</b>                       | <b>67,587</b>                       | <b>51,495</b>                       |

## ANNEXE II

RAPPORT D'ACTIVITÉS DU 2<sup>e</sup> TRIMESTRE 2020Rapport d'activités du 2<sup>e</sup> trimestre 2020Carnet de commandes

| <i>(en millions d'euros)</i> | <b>30 juin<br/>2020</b> | <b>31 mars<br/>2020</b> | <b>31 déc<br/>2019</b> | <b>30 sep<br/>2019</b> | <b>30 juin<br/>2019</b> |
|------------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|-------------------------|
| Carnet de commandes          | 317,2                   | 341,8                   | 322,3                  | 359,1                  | 344,2                   |

Commandes reçues

| <i>(en millions d'euros)</i> | <b>2T20</b> | <b>1T20</b> | <b>4T19</b> | <b>3T19</b> | <b>2T19</b> |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Commandes reçues             | 145,0       | 253,7       | 292,7       | 275,6       | 264,9       |

Ventes

| <i>(en millions d'euros)</i> | <b>2T20</b>  | <b>2T19</b>  | <b>Variation</b> |
|------------------------------|--------------|--------------|------------------|
| Entertainment                | 56,5         | 100,4        | -44 %            |
| Enterprise                   | 45,6         | 87,4         | -48 %            |
| Healthcare                   | 69,4         | 65,8         | +5 %             |
| <b>Groupe</b>                | <b>171,5</b> | <b>253,7</b> | <b>-32 %</b>     |