

RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2024

Forte génération de trésorerie dans une année difficile

Courtrai, Belgique, le 11 février 2025, 7h00 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre et de l'exercice clos le 31 décembre 2024.

Faits marquants de l'exercice 2024

- **Commandes de 990,6 millions €** (-7 % en glissement annuel) et **ventes de 946,6 millions €** (-10 % en glissement annuel) ; croissance dans les Amériques et déclin dans les régions EMEA et Asie-Pacifique
- **Ratio commandes/facturation > 1** qui se traduit par un **carnet de commandes record de 563,7 millions €**
- **Taux de marge brute de 40,7 %**, soit 1,1 ppt de moins qu'en 2023, soutenu par de nouveaux produits et davantage de logiciels, mais négativement affecté par la gamme de produits dans les divisions Enterprise et Entertainment
- **EBITDA de 120,8 millions € ; marge EBITDA de 12,8 %** contre 13,6 % en 2023, grâce à une maîtrise des coûts ciblée et en présence d'une reprise marquée au second semestre
- **Flux de trésorerie disponible robuste de 110,3 millions €** contre 38,0 millions € en 2023, sous l'effet d'améliorations du fonds de roulement
- **Résultat net** de 63,0 millions €, contre 80,2 millions € en 2023
- Lancement de plus de **10 nouveaux produits** au cours de l'année
- Ouverture d'une **nouvelle usine pour Entertainment** à Wuxi, en Chine, en mai 2024
- Proposition d'augmenter le **dividende brut à 0,51 €** par action, venant de 0,48 € l'an dernier
- Lancement d'un **programme de rachat d'actions**, avec l'intention d'acheter des actions Barco pour un montant allant jusqu'à 60 millions d'euros au cours des 12 prochains mois.

Synthèse

Revenus du groupe – second semestre proche du niveau de l'an dernier, après un premier semestre faible ; croissance dans les Amériques, mais déclin dans les régions EMEA et Asie-Pacifique

Les commandes reçues durant l'exercice 2024 s'élèvent à 990,6 millions d'euros, une baisse de 7 % par rapport à l'exercice 2023 (1 061,6 millions d'euros). Il est à noter qu'il existe des différences importantes selon les régions. Les Amériques ont enregistré une croissance à un chiffre, principalement due à Healthcare. La région EMEA a connu des conditions de marché très

faibles qui ont entraîné un déclin à deux chiffres pour toutes les divisions. La région Asie-Pacifique a connu une baisse à un chiffre, bien que dans la région la Chine ait renoué avec la croissance après un déclin en 2023.

Les ventes s'élevaient à 946,6 millions d'euros, en baisse de 10 % par rapport aux 1 050,1 millions d'euros l'an dernier. Ici aussi, un contraste significatif peut être noté entre les régions. Les ventes dans les Amériques ont crû dans les trois divisions, de façon plus marquée dans Healthcare et Entertainment, où Cinema a signé une croissance vigoureuse au quatrième trimestre. Subissant des conditions macro-économiques défavorables, la région EMEA a connu un déclin à deux chiffres dans toutes les divisions. La région Asie-Pacifique a enregistré un déclin modéré ; le plus marqué concernait Enterprise, suite du retrait de plusieurs marchés de Control Rooms dans le cadre de sa restructuration.

Le ratio commandes/facturation est resté supérieur à 1, ce qui engendre un carnet de commandes record de 563,7 millions d'euros fin décembre 2024, contre 494,8 millions d'euros un an auparavant, avec une augmentation importante pour Entertainment en glissement annuel.

Revenus des divisions – Healthcare affiche la plus grande résilience ; augmentation au second semestre pour Entertainment ; Enterprise a absorbé les réajustements de stocks chez les partenaires du canal

Le chiffre d'affaires de Healthcare se montre le plus résilient des divisions, avec une augmentation de 7 % des commandes et une baisse de 4 % des ventes. Les commandes ont connu une hausse significative au second semestre, sous l'effet d'une solide performance dans les Amériques. Diagnostic Imaging a profité de lancements de produits réussis dès le milieu de l'année, notamment l'écran pour la mammographie OneLook et le portefeuille de radiologie pour une lecture à domicile. Surgical & Modality a enregistré une hausse significative des commandes au second semestre dans les Amériques, après un réajustement des niveaux de stock chez les clients. La gamme de produits s'est orientée davantage vers les logiciels.

Enterprise a connu une baisse de 18 % des commandes et de 16 % des ventes. Meeting Experience a dû faire face à des conditions de marché difficiles et à une concurrence accrue dans le marché des entreprises en région EMEA. De plus, les revenus étaient impactés par des réductions de stocks chez les partenaires du canal. Control Rooms a continué de réaliser sa nouvelle stratégie axée sur le développement futur des offres de logiciels CTRL. Malgré l'arrêt des activités dans plusieurs pays de la région Asie-Pacifique, les ventes de Control Rooms sont restées stables, avec une croissance dans les Amériques.

Entertainment a connu une baisse de -7 % et -9 % des commandes et des ventes, respectivement, par rapport à 2023. Cinema a connu des difficultés à la suite des grèves des scénaristes à Hollywood au premier semestre, mais a assisté à une reprise progressive à compter du milieu de l'année, sous l'effet des Amériques, avec pour résultat des ventes de l'exercice très proches du niveau de l'an dernier. Confrontée à des conditions de marché difficiles, Immersive Experience est parvenue à atteindre un niveau de commandes reçues similaire à l'an dernier. Les ventes se sont révélées inférieures à l'an dernier, l'expédition de certains nouveaux produits étant reportée à l'année suivante.

Rentabilité et flux de trésorerie disponible – flux de trésorerie disponible solide avec diminution du fonds de roulement net

Le taux de marge brute s'élève à 40,7 %, contre 41,8 % en 2023. Les nouveaux produits et l'évolution de la gamme de produits vers une augmentation des logiciels (embarqués) ont soutenu les marges dans toutes les divisions, de manière plus marquée dans Healthcare, qui a connu une nette amélioration de son taux de marge brute. Côté Entreprise, le taux de marge brute a diminué en raison d'une baisse des volumes liée à des corrections des niveaux de stock chez les clients et côté Entertainment, le taux de marge brute a diminué dans Immersive Experience en raison d'une gamme de produits défavorable et d'une diminution de volume.

La marge EBITDA était de 12,8 % pour l'exercice, contre 13,6 % en 2023. La diminution des ventes a généré un effet de levier opérationnel, en particulier au premier semestre. Malgré la baisse des revenus et la persistance de l'inflation mondiale, Barco a mis en œuvre une maîtrise des coûts ciblée, qui a débouché sur une réduction de 5 % des charges opérationnelles par rapport à l'an dernier. Les investissements dans la R&D ont été maintenus pour soutenir les nombreux lancements de produits. La marge EBITDA s'est considérablement améliorée au second semestre, pour atteindre 16,7 %, comparé à 8,1 % au premier semestre, grâce à une augmentation des volumes, à une gamme de produits plus favorable et aux bénéfices de la cession-bail d'un site dans les Amériques.

Le flux de trésorerie disponible pour 2024 a fortement augmenté pour atteindre 110,3 millions d'euros, contre 38,0 millions d'euros pour 2023, dans une large mesure sous l'effet d'une diminution du fonds de roulement net, pour finir à 11,8 % des ventes en fin d'exercice. Les principaux moteurs étaient la réduction des stocks et l'augmentation des avances de clients. De plus, les dépenses d'investissement ont diminué en glissement annuel, après l'achèvement des nouvelles usines en Chine et avec un coup de pouce supplémentaire des produits de la cession-bail d'un bâtiment dans les Amériques.

Commentaire de la CEO, An Steegen

An Steegen analyse l'exercice écoulé : « En 2024, nous avons été confrontés à de nombreux vents contraires du point de vue du chiffre d'affaires, bien que nous ayons noté un contraste important entre les Amériques, qui ont signé une croissance dans les trois divisions, et les régions EMEA et Asie-Pacifique, qui ont dû composer avec des conditions de marché défavorables. Le premier semestre a été marqué par des réajustements de stocks chez les clients dans Healthcare et Meeting Experience, et un ralentissement du marché Cinema. Nous avons été ravis de voir la situation s'améliorer au second semestre, également grâce aux nombreux lancements de produits.

Nous avons atteint un jalon stratégique crucial cette année, avec l'ouverture d'une nouvelle usine de production à Wuxi, en Chine, et avec le lancement d'un grand nombre de produits innovants. Tout au long de l'année, nous avons mis en œuvre une maîtrise des coûts ciblée, et nous avons généré un solide flux de trésorerie disponible. Je tiens à exprimer ma gratitude à toutes nos équipes pour les progrès que nous avons réalisés. Ensemble, nous nous engageons à maintenir notre attention sur l'innovation et la croissance l'année prochaine.

Nous commençons 2025 dans un contexte de niveaux de stocks de canaux normalisés, et avec la perspective positive de l'impact sur l'ensemble de l'année des nouvelles introductions de produits de l'année dernière, les avantages de notre transformation continue vers plus de logiciels, et les gains d'efficacité provenant de nouveaux investissements dans l'automatisation et les usines spécialisées. »

En 2024, nous avons été confrontés à de nombreux vents contraires du point de vue du chiffre d'affaires ; entretemps nous avons atteint un jalon stratégique crucial avec l'ouverture d'une nouvelle usine de production et le lancement d'un grand nombre de produits innovants.

Perspectives pour l'exercice 2025

Les déclarations ci-dessous sont de nature prospective et se basent sur une situation comparable ; il est possible que les résultats futurs s'en écartent sensiblement.

En 2025, en supposant que les conditions géopolitiques et macroéconomiques ne se détériorent pas fortement, la direction s'attend à une croissance du chiffre d'affaires sur l'ensemble de l'année, avec une augmentation de la marge EBITDA.

Dividende

Le conseil d'administration de Barco proposera à l'Assemblée générale de distribuer un dividende brut de 0,51 euro par action, une hausse de 0,03 euro par rapport au dividende de 0,48 euro il y a un an.

Programme de rachat d'actions

Barco reste engagé à explorer des opportunités d'acquisition pour renforcer stratégiquement le Groupe, ainsi qu'à optimiser son allocation de capital et à offrir une valeur à long terme à ses actionnaires.

Soutenu par une génération robuste de flux de trésorerie disponibles et un bilan solide, le Conseil d'administration a décidé de lancer un programme de rachat d'actions, prévoyant d'acheter des actions Barco pour un montant allant jusqu'à 60 millions d'euros au cours des 12 prochains mois.

Le Conseil d'administration évaluera et déterminera soigneusement l'utilisation optimale des actions rachetées à une date ultérieure.



Première partie : résultats consolidés pour l'exercice 2024

1.A. Mise à jour des résultats financiers

Commandes reçues et carnet de commandes

Commandes reçues

Les commandes reçues s'élèvent à 990,6 millions d'euros, soit une baisse de 7 % par rapport aux 1 061,6 millions d'euros l'an dernier. Même si les commandes ont connu une croissance dans les Amériques, elle a été contrebalancée par un déclin important dans la région EMEA et, dans une moindre mesure, dans la région Asie-Pacifique. Les deux unités opérationnelles de Healthcare ont affiché une croissance des commandes tandis qu'Enterprise et Entertainment ont connu un déclin.

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Commandes reçues	990,6	1 061,6	1 058,4	978,8	-7 %

Carnet de commandes

Le carnet de commandes en fin d'exercice atteint un niveau record de 563,7 millions d'euros, comparé à 494,8 millions d'euros fin 2023. Le carnet de commandes d'Entertainment s'est nettement étoffé dans les deux unités opérationnelles ; celui de Healthcare s'est légèrement agrandi, tandis que celui d'Enterprise a diminué quelque peu, à cause de Control Rooms. Le ratio commandes/facturation pour l'exercice 2024 est supérieur à 1.

(en millions d'euros)	31 déc. 2024	31 déc. 2023	31 déc. 2022	31 déc. 2021	Variation par rapport à 2023
Carnet de commandes	563,7	494,8	496,5	487,0	+14 %

Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Healthcare	271,5	254,9	319,7	329,8	+7 %
Enterprise	250,6	304,9	281,3	262,4	-18 %
Entertainment	468,5	501,8	457,4	386,6	-7 %
Groupe	990,6	1 061,6	1 058,4	978,8	-7 %

Commandes reçues, répartition par région

	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023 (en valeur nominale)
Amériques	52 %	46 %	43 %	37 %	+6 %
EMEA	30 %	36 %	37 %	37 %	-24 %
Asie-Pacifique	18 %	18 %	20 %	26 %	-5 %
Groupe	100 %	100 %	100 %	100 %	-7 %

Ventes

Les ventes de l'exercice 2024 s'inscrivent à 946,6 millions d'euros, soit une baisse de 10 % par rapport à 2023, ou de 9 % à changes constants. Enterprise a connu le déclin le plus important, surtout en raison de l'incidence des corrections des stocks chez les partenaires du canal de Meeting Experience au premier semestre. La division Healthcare a également été confrontée à des corrections de stocks au premier semestre, mais a renoué avec la croissance dans la seconde partie de l'année. Côté Entertainment, Cinema a clôturé sur un niveau de ventes proche de l'an dernier, malgré les difficultés à la suite des grèves des scénaristes à Hollywood au premier semestre. Les ventes d'Immersive Experience ont connu un déclin à deux chiffres en glissement annuel sur fond de conditions de marché défavorables, mais le segment a pu développer son carnet de commandes grâce aux lancements de nouveaux produits. Au niveau des régions, notons un contraste marqué entre les Amériques, région qui a signé une croissance dans toutes les divisions, et la région EMEA qui a connu un déclin à deux chiffres. Les ventes de la région Asie-Pacifique ont diminué sur l'ensemble de l'exercice, mais montrent des signes d'amélioration au second semestre, tandis que les ventes finissaient au même niveau que l'an dernier. Dans cette région, la Chine a enregistré une croissance modérée sur l'ensemble de l'exercice, après une baisse en 2023.

Ventes

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Ventes	946,6	1 050,1	1 058,3	804,3	-10 %
Ventes à taux de change constants	952,7				-9 %

Ventes par division

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Healthcare	273,2	285,9	341,7	261,5	-4 %
Enterprise	254,1	303,8	317,2	233,1	-16 %
Entertainment	419,3	460,5	399,3	309,7	-9 %
Groupe	946,6	1 050,1	1 058,3	804,3	-10 %

Ventes par région

	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023 (en valeur nominale)
Amériques	47 %	40 %	41 %	37 %	+6 %
EMEA	32 %	40 %	38 %	38 %	-27 %
Asie-Pacifique	21 %	20 %	21 %	25 %	-8 %
Groupe	100 %	100 %	100 %	100 %	-10 %

Rentabilité**Marge brute**

La marge brute s'élève à 385,4 millions d'euros, en baisse par rapport aux 438,5 millions d'euros de l'an dernier, ce qui reflète la baisse des revenus. Dans toutes les divisions, les taux de marge brute étaient soutenus par les lancements de nouveaux produits et une évolution progressive de la gamme de produits vers une augmentation des logiciels (embarqués). Le taux de marge brute a progressé pour Healthcare, mais diminué pour Enterprise, en raison des corrections de stocks chez les partenaires du canal pour Meeting Experience, ainsi que pour Entertainment, sous l'effet d'Immersive Experience. Par conséquent, le taux de marge brute global a diminué à 40,7 % contre 41,8 %. l'an dernier.

Charges indirectes et autres résultats d'exploitation

Le total des charges indirectes a diminué de 4 % pour s'inscrire à 325,5 millions d'euros, contre 338,1 millions d'euros en 2023. Vu les revenus plus faibles que prévu et la persistance de l'inflation, Barco a strictement contrôlé ses charges indirectes, surtout au niveau des Ventes & Marketing et des Frais généraux et administratifs. Pour Recherche & Développement, les économies du second semestre ont plus que compensé les coûts supplémentaires encourus au premier semestre suite aux nombreux lancements de nouveaux produits prévus pendant l'année. En pourcentage des ventes, les charges indirectes s'élèvent à 34,4 % en 2024, contre 32,2 % en 2023.

- Les frais de Recherche & Développement ont diminué pour s'établir à 130,9 millions d'euros, contre 132,3 millions d'euros l'année précédente. Les frais de R&D représentent 13,8 % des ventes, contre 12,6 % l'année précédente.
- Les frais de Ventes & Marketing ont diminué pour s'établir à 138,1 millions d'euros, contre 145,9 millions d'euros en 2023. Les frais de Ventes & Marketing représentent désormais 14,6 % des ventes, contre 13,9 % en 2023.
- Les frais généraux et administratifs s'élèvent à 56,5 millions d'euros, contre 59,9 millions d'euros l'année dernière, et représentent 6,0 % des ventes (5,7 % en 2023).

Les autres gains opérationnels s'élèvent à 17,1 millions d'euros, contre 1,7 million d'euros en 2023. Les éléments les plus importants des autres gains opérationnels étaient les bénéfices de la cession-bail d'un site aux États-Unis et un résultat plus élevé de CFG Barco.

EBITDA & EBIT ajusté

La légère baisse du taux de marge brute due à une baisse des revenus a été en partie compensée par une baisse des charges indirectes et une augmentation des autres gains opérationnels, ce qui a engendré un EBITDA de 120,8 millions d'euros, contre 142,5 millions d'euros en 2023. La marge EBITDA s'établit à 12,8 %, contre 13,6 % en 2023. La marge EBITDA s'élève à 16,7 % au second semestre, une amélioration considérable comparé à 8,1 % au premier semestre, grâce à une augmentation des volumes, à une gamme de produits plus favorable et aux bénéfices de la cession-bail d'un site dans les Amériques.

La marge EBITDA au niveau des divisions se présente comme suit :

- La marge EBITDA de Healthcare s'établit à 12,5 %, contre 9,7 % l'année précédente, avec une amélioration des marges brutes et une diminution des coûts indirects. L'augmentation du taux de marge brute reflète les économies de coûts au niveau de l'empreinte de production et une gamme de produits plus favorable axée sur les logiciels.
- La marge EBITDA d'Enterprise s'élève à 12,8 % contre 18,7 % en 2023. Cette diminution est due à Meeting Experience, qui a enregistré une baisse des revenus et de la marge brute, en partie en raison des corrections de stocks chez les partenaires du canal au premier semestre. Control Rooms a en partie pu neutraliser ce déclin et a contribué à un EBITDA positif pour la division.
- Entertainment a encore amélioré sa marge EBITDA, qui s'élève à 12,9 %, contre 12,5 % en 2023. La marge EBITDA de Cinema a profité du déploiement des contrats Cinema-as-a-Service et d'une augmentation des revenus des services. Côté Immersive Experience, la gamme de produits et les conditions de marché défavorables ont mis sous pression la marge EBITDA.

Exercice 2024 (en millions d'euros)	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Healthcare	273,2	34,2	12,5 %
Enterprise	254,1	32,4	12,8 %
Entertainment	419,3	54,1	12,9 %
Groupe	946,6	120,8	12,8 %

La comparaison de l'EBITDA entre 2021-2023 et 2024, ventilée par division, se présente comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Healthcare	34,2	27,8	38,4	22,4	+23 %
Enterprise	32,4	56,9	60,7	14,6	-43 %
Entertainment	54,1	57,7	27,5	21,5	-6 %
Groupe	120,8	142,5	126,5	58,5	-15 %

L'EBIT ajusté¹ atteint 77,1 millions d'euros, soit 8,1 % des ventes, contre 102,1 millions d'euros ou 9,7 % des ventes en 2023.

Barco a enregistré des charges de restructuration et de réductions de valeur pour un total de 11,1 millions d'euros pour l'exercice, contre 10,8 millions d'euros l'année précédente. Cette augmentation est due aux frais de licenciement liés à la révision de stratégie de Control Rooms, à la fermeture du site de production de Changping, ainsi qu'à plusieurs autres initiatives de réduction des coûts organisationnels. En tenant compte de ces charges, l'EBIT atteint 66,0 millions d'euros en 2024, contre 91,3 millions d'euros en 2023.

Impôts sur le résultat

En 2024, l'impôt sur le résultat atteint 12,8 millions d'euros, soit un taux d'imposition effectif de 18 %, contre 17,3 millions d'euros en 2023 pour un même taux d'imposition effectif.

Résultat net

Le résultat net de l'exercice attribuable aux porteurs de capitaux propres s'élève à 63,0 millions d'euros, contre 80,2 millions d'euros voilà un an.

Le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à 0,71 euro, contre 0,89 euro en 2023. Quant au résultat net entièrement dilué par action, il s'élève à 0,70 euro, contre 0,88 euro en 2023.

¹ L'EBIT ajusté est l'EBIT avant éléments non récurrents, cf. [glossaire du Rapport annuel](#)

Flux de trésorerie & bilan

Flux de trésorerie disponible et besoin en fonds de roulement

Le flux de trésorerie disponible pour 2024 était de 110,3 millions d'euros, contre 38,0 millions d'euros l'année dernière.

Le flux de trésorerie disponible opérationnel net s'élève à 161,3 millions d'euros, soit une amélioration en glissement annuel de 60,5 millions d'euros. Il faut y voir le résultat d'une diminution importante du besoin en fonds de roulement net, dont les principaux moteurs étaient la diminution des stocks et l'augmentation des avances de clients.

Les paiements d'impôts sur le résultat ont augmenté pour s'établir à 26,3 millions d'euros, en raison de reports de la date de paiement et de retenues d'impôts sur les dividendes entre sociétés affiliées.

Conformément à sa stratégie, Barco a poursuivi ses investissements. Les dépenses d'investissement s'élèvent à 42,6 millions d'euros, soit 11,8 millions de moins que l'an dernier, les deux principales catégories de dépenses étant les investissements dans nos usines et dans Cinema-as-a-Service. Les produits de la cession-bail d'un site dans les Amériques étaient un autre facteur positif ayant contribué au flux de trésorerie disponible.

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021
Flux de trésorerie opérationnel disponible brut	101,5	138,3	127,0	50,5
<i>Variation des créances commerciales</i>	11,3	-18,3	-35,6	-4,9
<i>Variation des stocks</i>	25,1	9,6	-70,2	4,4
<i>Variation des dettes commerciales</i>	9,8	-30,3	7,4	42,8
<i>Autres variations du besoin en fonds de roulement net</i>	13,6	1,6	2,8	13,2
Variations du besoin en fonds de roulement net	59,8	-37,5	-95,5	55,5
Flux de trésorerie disponible opérationnel net	161,3	100,8	31,5	106,1
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	5,3	4,7	0,8	-1,1
<i>Impôts sur le résultat</i>	-26,3	-13,3	-6,0	-8,4
Flux de trésorerie disponible provenant des activités opérationnelles	140,3	92,2	26,3	96,6
<i>Achat d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	-42,6	-54,4	-21,2	-18,8
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	12,5	0,2	8,0	0,2
Flux de trésorerie disponible provenant des investissements	-30,0	-54,2	-13,2	-18,6
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE	110,3	38,0	13,1	78,0

Besoin en fonds de roulement

Le fonds de roulement net s'élève à 11,8 % des ventes, une amélioration notable par rapport aux 16,6 % à la fin 2023. Les principaux éléments soutenant la réduction étaient la diminution des stocks et les avances plus importantes de clients dans Cinema.

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021
Créances commerciales	201,5	208,6	194,6	157,0
NJC (nombre de jours de crédit client)	63	63	54	56
Stocks	208,7	231,5	245,7	175,5
Rotation des stocks	2,1	2,1	2,1	2,4
Dettes commerciales	-98,9	-89,4	-121,9	-114,0
NJF (nombre de jours de crédit fournisseurs)	61	50	68	80
Autres besoins en fonds de roulement	-199,9	-176,0	-168,0	-171,7
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT – TOTAL	111,5	174,8	150,4	46,8

Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement ont chuté à 42,6 millions d'euros, venant de 54,4 millions d'euros en 2023, et incluaient les investissements dans le modèle Cinema-as-a-Service et l'empreinte de production de l'entreprise. Les dépenses pour cette dernière étaient inférieures à l'an dernier, car la deuxième usine chinoise à Wuxi est terminée et opérationnelle depuis mi-2024.

Rentabilité des capitaux investis

La rentabilité des capitaux investis s'élève à 14 % en 2024, contre 17 % l'année précédente.

Situation de trésorerie

La situation nette de trésorerie s'élève à 259,0 millions d'euros en fin d'exercice, en hausse par rapport aux 241,1 millions d'euros fin 2023. Les principaux éléments qui ont contribué à cette augmentation sont les entrées de trésorerie venant du flux de trésorerie disponible positif, partiellement atténuées par des sorties de trésorerie liées aux paiements de dividende, au programme de rachat d'actions et au rachat de l'actionnaire minoritaire Cinionic.

1.B. Mise à jour Sustainable Impact Journey

En 2024, Barco a présenté sa nouvelle stratégie de développement durable intitulée « Programme Impact durable », composée de trois piliers fondamentaux : protéger la planète, s'impliquer en faveur de l'humain et s'impliquer en faveur de la société. Chaque pilier est soutenu par des KPI et des objectifs spécifiques, sur la base de consultations des parties prenantes menées à l'occasion de notre double évaluation de la matérialité. Dans ce chapitre, nous apportons quelques éclaircissements essentiels sur les progrès réalisés en 2024 au sein de chacun de ces piliers. La liste complète des KPI de développement durable se trouve dans la section « développement durable » du rapport annuel.

Protecting Earth

	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Variation par rapport à 2023
% des revenus liés aux produits marqués du label ECO	68 %	65 %	50 %	+3 ppt

Pour réduire l'empreinte environnementale de ses produits et améliorer les performances de durabilité de son portefeuille de solutions, Barco déploie une méthodologie d'éco-scoring à l'échelle de l'entreprise. La plupart des progrès est alimentée par les ventes de Cinema et par de nouveaux produits notés A+ dans Diagnostic Imaging. Ils ont été atténués par une diminution des revenus de ClickShare. Le lancement de nouveaux produits, dont la quasi-totalité portait le label ECO en 2024, permettra encore d'enregistrer de nouveaux progrès au niveau de ce KPI.

S'impliquer en faveur de l'humain

	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Variation par rapport à 2023
Nombre de collaborateurs en fin d'exercice (ETP)	3 135	3 370 ²	3 299 ²	-7 %
Employee Engagement Score ³	73	72	/	+1

Barco a réduit ses effectifs à 3 135 ETP en 2024. Sur une base comparable, en incluant les équipes de Cinionic, cela représente une réduction nette de l'effectif de 235 ETP, ou 7 %. Une partie significative de cette réduction était liée à la fermeture de l'usine de production de Changping, et à l'intégration de ses activités dans l'usine de Wuxi. Le reste de la réduction s'explique par le déploiement de la révision stratégique de Control Rooms, par l'intégration des activités de Cinionic dans Barco et par diverses mesures visant à augmenter l'efficacité organisationnelle et la maîtrise des coûts ciblée.

² Au début de l'année 2024, l'entreprise Cinionic a été intégrée dans l'unité opérationnelle Barco Cinema de la division Entertainment. Fin 2023, le nombre total d'ETP pour le groupe s'élevait à 3 370, soit 3 256 pour Barco et 114 pour Cinionic. Fin 2022, c'était 3 299 en total, soit 3 202 pour Barco et 97 pour Cinionic.

³ À la lumière de la nouvelle stratégie de développement durable, Barco a choisi de suivre l'engagement des collaborateurs avec un nouvel indicateur agrégé, le « Employee Engagement Score » (score d'engagement des collaborateurs), qui couvre un champ plus large englobant tous les aspects de la motivation et du bien-être des collaborateurs.

L'Employee Engagement Score, un indicateur agrégé destiné à suivre la motivation et l'engagement des collaborateurs de Barco, qui fait partie de l'enquête annuelle menée auprès des collaborateurs, s'établit à 73, ce qui représente une légère hausse par rapport à 2023. Les éléments qui ont positivement contribué à cette amélioration du score incluent l'alignement stratégique et l'apprentissage et le développement. Notre objectif est d'augmenter l'Employee Engagement Score chaque année pour atteindre un score de 75 d'ici 2027.

S'impliquer en faveur de la société

Deux fois par an, Barco recueille des retours d'expérience concernant ses produits et services auprès de ses partenaires et de ses clients finaux en utilisant le Net Promotor Score (NPS) relationnel comme indicateur de l'expérience client standard. Dans une perspective d'amélioration continue, Barco s'est fixé comme objectif un score NPS constamment supérieur à 50.

	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Variation par rapport à 2023
Net Promotor Score des clients	54	48	44	+6

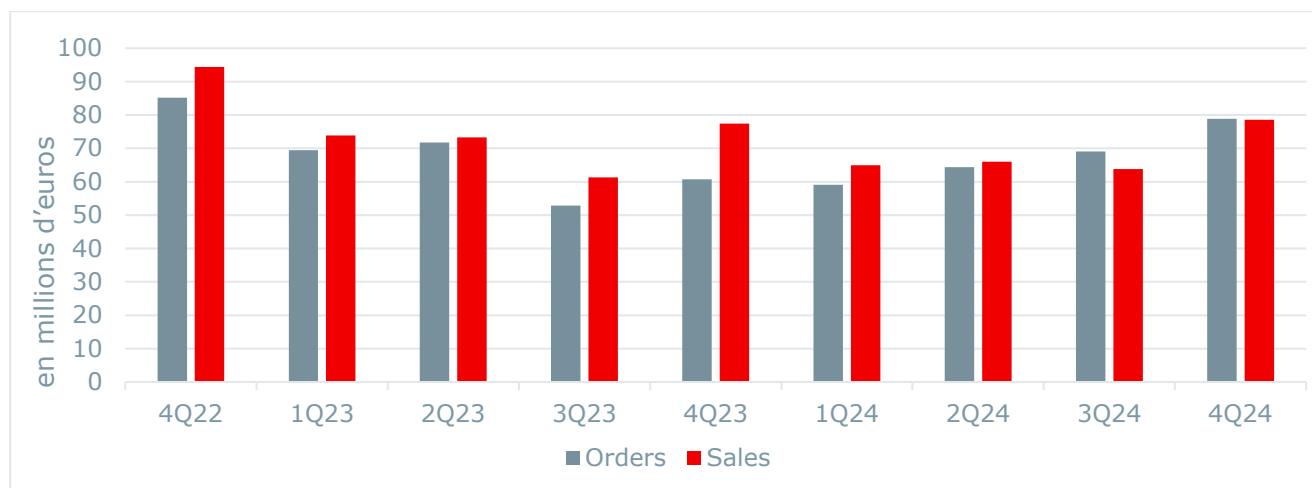
En 2024, Barco a atteint un score NPS de 54, en progrès de 6 points par rapport à l'année précédente. La qualité et la fiabilité des produits ressortent comme des facteurs essentiels expliquant ce NPS. Dans toutes les divisions, nous avons noté une diminution du nombre de réclamations et une nette amélioration de la perception du service après-vente et de la vitesse de résolution des problèmes. Spécifiquement pour ClickShare, une assistance des clients finaux a été rapatriée en interne au début de l'année, alors que cette fonction était auparavant assurée par des partenaires et des revendeurs. Cette décision a permis une amélioration notable du NPS de la part des clients finaux pour ClickShare.

Deuxième partie : résultats par division pour l'exercice 2024

Division HEALTHCARE

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Commandes reçues	271,5	254,9	319,7	329,8	+7 %
Ventes	273,2	285,9	341,7	261,5	-4 %
Marge brute	105,5	102,9	116,4	87,2	+2 %
Taux de marge brute	38,6 %	36,0 %	34,1 %	33,3 %	+2,6 ppt
EBITDA	34,2	27,8	38,4	22,4	+23 %
Marge EBITDA	12,5 %	9,7 %	11,2 %	8,6 %	+2,8 ppt

Commandes et ventes, par trimestre, 2022-2024



Healthcare a signé une augmentation de 7 % des commandes et connu une diminution de 4 % des ventes en 2024 par rapport à 2023. Les commandes ont augmenté de trimestre en trimestre tout au long de l'année, à mesure que les stocks des clients se normalisaient. En termes de ventes, les Amériques constituaient la région affichant la meilleure performance avec une croissance à un chiffre élevé, tandis que les régions EMEA et Asie-Pacifique connaissaient un déclin. Alimentées par les lancements de produits, les ventes ont repris au second semestre, pour une croissance de 3 % en glissement annuel. Diagnostic Imaging représentait 53 % des ventes de la division et Surgical & Modality, 47 %, tandis que l'an dernier chaque unité opérationnelle avait contribué environ pour moitié au revenu de la division.

Les ventes de Diagnostic Imaging sont supérieures à l'an dernier, avec un second semestre nettement au-dessus du premier. La croissance pour l'exercice était conduite par les Amériques, qui constituent de loin le marché le plus important, ce qui reflète une forte demande et des investissements dans les solutions d'affichage de premier ordre pour le diagnostic. Les régions EMEA et Asie-Pacifique sont en déclin par rapport à l'an dernier, car elles ont connu un ralentissement des procédures d'appels d'offres et des retards, en partie liés à la conjoncture

P. 15/27

macro-économique. Diagnostic Imaging a introduit avec succès plusieurs produits durant l'année. Le portefeuille d'écrans 8MP pour lecture à domicile a été lancé vers la mi-2024 et répond à une tendance marquée dans le marché visant à fournir conformité et collaboration fluide aux professionnels de santé travaillant à distance, grâce au logiciel QAWeb. OneLook a connu de bons débuts en octobre ; il s'agit du nouveau produit phare de son portefeuille de produits pour la mammographie, qui offre une qualité d'image du plus haut niveau et des fonctionnalités avancées de collaboration logicielle.

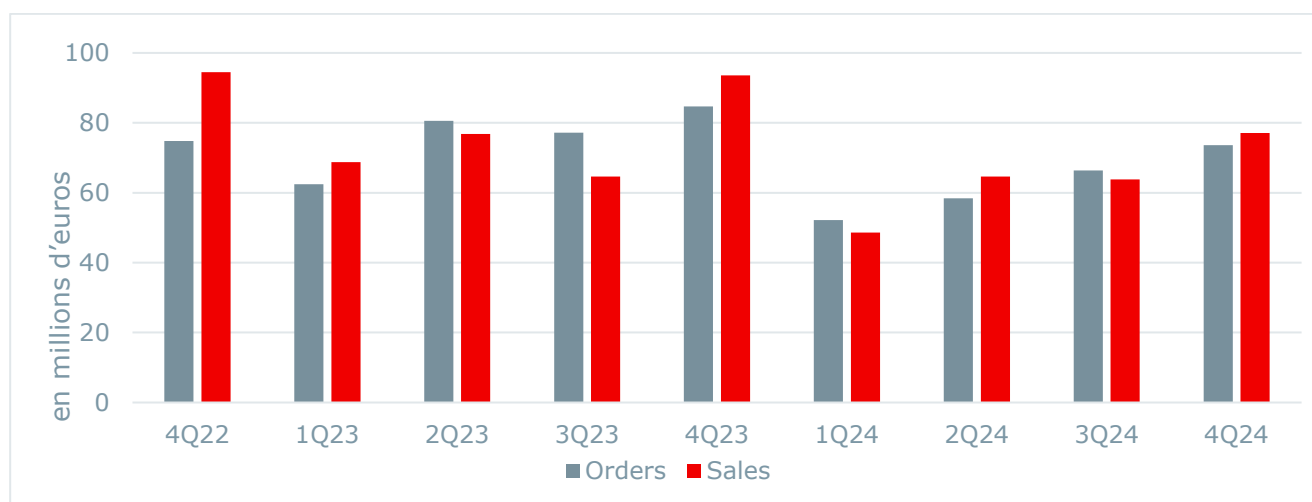
Surgical & Modality a renoué avec la croissance au quatrième trimestre. Au premier semestre, des clients importants ont continué de réduire leurs niveaux de stocks. Dès le milieu de l'année, nous avons constaté un pic de nouvelles commandes, en particulier pour la plateforme de connectivité chirurgicale Nexxis, avec en tête les Amériques. Les produits Surgical ont signé de meilleures performances que Modality. Ces derniers ont connu une concurrence accrue axée sur les coûts, qui est traitée par notre empreinte de production mondiale. La part des revenus liés aux logiciels a fortement augmenté.

Le taux de marge brute pour Healthcare a augmenté pour atteindre 38,6 %, venant de 36,0 % un an plus tôt. Cette augmentation est le fait d'une gamme de produits favorable, incluant davantage de nouveaux produits et de logiciels (embarqués). En parallèle, les dépenses opérationnelles étaient maintenues à un niveau similaire à l'an dernier, ce qui a plus que neutralisé l'inflation. Cela a engendré une marge EBITDA en hausse de 2,8 ppt, passant de 9,7 % à 12,5 %.

Division ENTERPRISE

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Commandes reçues	250,6	304,9	281,3	262,4	-18 %
Ventes	254,1	303,8	317,2	233,1	-16 %
Marge brute	127,0	162,9	172,4	108,6	-22 %
Taux de marge brute	50,0 %	53,6 %	54,3 %	46,6 %	-3,6 ppt
EBITDA	32,4	56,9	60,7	14,6	-43 %
Marge EBITDA	12,8 %	18,7 %	19,1 %	6,3 %	-5,9 ppt

Commandes et ventes, par trimestre, 2022-2024



Enterprise a connu une diminution de 18 % des commandes, avec une amélioration progressive de trimestre en trimestre tout au long de l'année. Les ventes ont reculé de 16 % en glissement annuel. Au niveau des régions, les Amériques ont signé une croissance, tandis que les régions EMEA et Asie-Pacifique ont toutes deux connu un déclin à deux chiffres. Control Rooms a généré des ventes similaires au niveau de l'an dernier, tandis que Meeting Experience connaissait un déclin, ce qui a donné une répartition des ventes par divisions de 53 % pour Meeting Experience et 47 % pour Control Rooms, contre 60 % et 40 % l'an dernier, respectivement.

Les revenus de Meeting Experience au premier semestre ont été fortement impactés par les réductions de stocks chez nos partenaires du canal, qui avaient constitué des stocks excédentaires vers la fin de 2023, à la lumière de l'évolution des conditions de partenariat. Dans l'ensemble, la demande est restée plus faible que prévu, avec des ventes inférieures à l'an dernier, bien que montrant des signes d'amélioration au second semestre. Parmi les systèmes agnostiques, ClickShare est parvenu à maintenir sa part de marché, en tirant parti de ses points forts, à savoir la flexibilité, la sécurité et l'expérience utilisateur, mais la concurrence axée sur les coûts s'est intensifiée pour les systèmes de salles de réunion, principalement dans la région EMEA. Dans les Amériques, la sécurité et les exigences

P. 17/27

quant au pays d'origine ont encore gagné en importance, et dans cette région ClickShare a signé une croissance au second semestre. À travers le monde, environ 60 % du volume des ventes étaient dus à ClickShare Conference, environ 10 % à la nouvelle ClickShare Bar et les 30 % restants, à la solution de présentation sans fil ClickShare Present. Depuis son lancement, ClickShare a été installé dans plus de 1,35 millions de salles de réunion.

Les ventes de Control Rooms avoisinaient le niveau de l'an dernier, avec une croissance remarquable dans les Amériques. Les ventes de la région Asie-Pacifique ont reculé, Barco ayant mis fin à ses activités dans plusieurs pays de cette région. Depuis la révision de stratégie intervenue mi-2023, Control Rooms se concentre sur la solution logicielle Barco CTRL, fournissant sécurité, évolutivité et flexibilité à ses principaux marchés dans les services d'utilité publique, l'énergie, le secteur public et les transports. Tout au long de l'année, les fréquentes mises à jour logicielles de Barco CTRL ont amélioré l'offre et étendu ses fonctionnalités. Plus de 30 % des ventes étaient liées aux logiciels, contre plus de 20 % l'an dernier, et cette tendance devrait se poursuivre dans les années à venir. En attendant, Control Rooms a conservé un portefeuille matériel pertinent et à jour dans les trois technologies de premier plan (LED, LCD et RPC).

Enterprise a rapporté une marge EBITDA de 12,8 % pour l'exercice, contre 18,7 % l'an dernier. Une augmentation significative a été observée, de 4,2 % au premier semestre à 19,7 % au second semestre. Le premier trimestre doit sa faiblesse à une diminution des volumes pour Meeting Experience, causée par les excédents de stocks chez les partenaires du canal. Alimentée par l'augmentation des logiciels dans sa gamme de produits, Control Rooms a pu faire croître sa marge EBITDA et a sensiblement contribué à la marge EBITDA de la division, après plusieurs années de faible rentabilité.

Division ENTERTAINMENT

(en millions d'euros)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercice 2021	Variation par rapport à 2023
Commandes reçues	468,5	501,8	457,4	386,6	-7 %
Ventes	419,3	460,5	399,3	309,7	-9 %
Marge brute	152,8	172,6	124,1	91,7	-11 %
Taux de marge brute	36,4 %	37,5 %	31,1 %	29,6 %	-1,1 ppt
EBITDA	54,1	57,7	27,5	21,5	-6 %
Marge EBITDA	12,9 %	12,5 %	6,9 %	6,9 %	+0,4 ppt

Commandes et ventes, par trimestre, 2022-2024



En 2024, Entertainment a rapporté une diminution de 7 % des commandes et de 9 % des ventes par rapport à 2023. Une amélioration sensible s'est produite au second semestre, les commandes et les ventes clôturant environ au même niveau que l'an dernier. Le ratio commandes/facturation était positif, renforçant encore le carnet de commandes, en particulier pour Cinema. Au niveau des régions, les Amériques ont enregistré une croissance des ventes, la région Asie-Pacifique a connu un déclin à un chiffre, tandis que la région EMEA, confrontée à des conditions de marché difficiles, a connu un déclin à deux chiffres. Au sein de la division, Cinema a généré 59 % des ventes, contre 41 % pour Immersive Experience, tandis que l'an dernier leur contribution au revenu de la division était respectivement de 54 % et 46 %.

Les ventes de Cinema sont conformes à l'année précédente. L'année a démarré doucement, avec une diminution de la demande en raison de la pauvreté de l'offre cinématographique, suite à une longue grève des scénaristes de Hollywood en 2023. À compter du milieu de l'année, les conditions de marché se sont améliorées progressivement, et les exploitants de salles de cinéma du monde entier ont recommencé à investir dans la technologie de projection laser, engrangeant

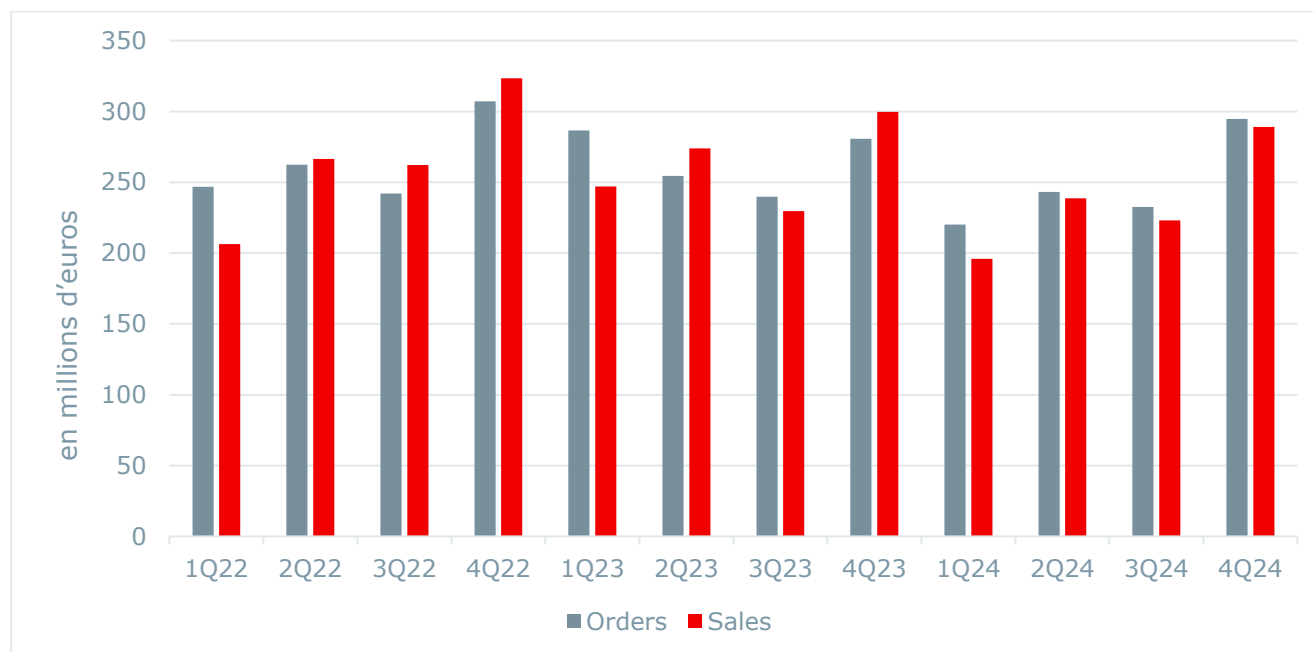
des économies sur les coûts opérationnels et fournissant une qualité d'image supérieure aux spectateurs. Cela a engendré un quatrième trimestre solide, en particulier dans les Amériques. Depuis octobre, le programme pilote HDR Lightsteering est déployé dans certains endroits des États-Unis et du Royaume-Uni, et les partenaires et les clients lui ont réservé un bon accueil.

Immersive Experience a connu plusieurs lancements de nouveaux produits importants au second semestre : le projecteur de milieu de gamme I600, le projecteur haut de gamme QDX et le projecteur de simulation F-400, qui seront suivis par le logiciel de traitement d'image Encore 3. Les commandes reçues sont conformes à l'an dernier et incluent les précommandes de nouveaux produits. Les ventes ont reculé en raison de la faiblesse de la conjoncture macro-économique et du report d'investissements, et ont été impactées par le fait que ces clients attendent les lancements de nouveaux produits, en particulier dans le marché de la location.

Le taux de marge brute de la division a diminué de 1,1 ppt, pour s'établir à 36,4 %, sous l'effet de la gamme de produits défavorable dans Immersive Experience. Une maîtrise des coûts ciblée a permis de garder les dépenses opérationnelles à un niveau stable en glissement annuel, ce qui a engendré une marge EBITDA pour la division en augmentation de 12,5 % l'an dernier à 12,9 %.

Troisième partie : récapitulatif du quatrième trimestre de 2024

Commandes et ventes, par trimestre, 2022-2024



Commandes reçues et carnet de commandes

Commandes reçues, par année

(en millions d'euros)	4T24	4T23	4T22	4T21	Variation entre 4T23 et 4T24
Commandes reçues	294,8	280,7	307,2	288,1	+5 %

Commandes reçues, par trimestre

(en millions d'euros)	4T24	3T24	2T24	1T24	Variation entre 3T24 et 4T24
Commandes reçues	294,8	232,5	243,2	220,1	+27 %

Carnet de commandes

(en millions d'euros)	31 déc. 2024	30 sept. 2024	30 juin 2024	31 mars 2024	31 déc. 2023
Carnet de commandes	563,7	531,4	533,3	524,8	494,8

Ventes

Ventes, par année

(en millions d'euros)	4T24	4T23	4T22	4T21	Variation entre 4T23 et 4T24
Ventes	289,1	299,6	323,4	251,6	-4 %

Ventes par division, par année

(en millions d'euros)	4T24	4T23	4T22	4T21	Variation entre 4T23 et 4T24
Healthcare	78,6	77,4	94,4	67,7	+2 %
Enterprise	77,1	93,6	94,5	77,2	-18 %
Entertainment	133,5	128,7	134,6	106,7	+4 %
Groupe	289,1	299,6	323,4	251,6	-4 %

Ventes par division, par trimestre

(en millions d'euros)	4T24	3T24	2T24	1T24	Variation entre 3T24 et 4T24
Healthcare	78,6	63,8	66,0	64,9	+23 %
Enterprise	77,1	63,8	64,6	48,6	+21 %
Entertainment	133,5	95,4	108,0	82,4	+40 %
Groupe	289,1	223,0	238,6	195,9	+30 %

Quatrième partie : résultats consolidés pour le deuxième semestre 2024

Commandes reçues et carnet de commandes

Carnet de commandes

(en millions d'euros)	31 déc. 2024	30 juin 2024	31 déc. 2023	30 juin 2023	31 déc. 2022	30 juin 2022
Carnet de commandes	563,7	533,3	494,8	505,8	496,5	537,7

Commandes reçues

(en millions d'euros)	2S24	1S24	2S23	1S23	2S22	1S22
Commandes reçues	527,3	463,3	520,6	541,1	549,2	509,2

Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	2S24	2S23	2S22	2S21	Variation par rapport au 2S23
Healthcare	148,1	113,6	155,4	161,2	+30 %
Enterprise	140,0	161,9	143,6	151,7	-14 %
Entertainment	239,3	245,1	250,2	200,3	-2 %
Groupe	527,3	520,6	549,2	513,2	+1 %

Commandes reçues, par région

	2S24	2S23	2S22	2S21	Variation par rapport au 2S23 (en valeur nominale)
Amériques	56 %	48 %	43 %	38 %	+17 %
EMEA	30 %	38 %	37 %	40 %	-20 %
Asie-Pacifique	14 %	14 %	20 %	22 %	+5 %

Ventes

Ventes

(en millions d'euros)	2S24	1S24	2S23	1S23	2S22	1S22	2S21
Ventes	512,1	434,5	529,2	520,9	585,7	472,6	438,3

Ventes par division

(en millions d'euros)	2S24	2S23	2S22	2S21	Variation par rapport au 2S23
Healthcare	142,3	138,6	177,8	129,1	+3 %
Enterprise	140,8	158,2	168,5	129,2	-11 %
Entertainment	228,9	232,4	239,3	179,9	-2 %
Groupe	512,1	529,2	585,7	438,3	-3 %

Ventes par région

	2S24	2S23	2S22	2S21	Variation par rapport au 2S23 (en valeur nominale)
Amériques	48 %	41 %	42 %	38 %	+14 %
EMEA	32 %	40 %	38 %	39 %	-22 %
Asie-Pacifique	20 %	19 %	20 %	24 %	-2 %

Rentabilité**Marge brute**

La marge brute s'élève à 212,8 millions d'euros au deuxième semestre 2024, venant de 172,6 millions d'euros au premier semestre et 225,5 millions d'euros au second semestre 2023. Le taux de marge brute s'élève à 41,6 %, venant de 39,7 % au premier semestre de l'exercice et 42,6 % au second semestre 2023. Le taux de marge brute s'est amélioré en glissement annuel pour Healthcare, sous l'effet des nouveaux produits et de la présence de plus de logiciels (embarqués). Entertainment et Enterprise ont connu un déclin en raison d'une gamme de produits défavorable.

Charges indirectes et autres résultats d'exploitation

Le total des charges indirectes a diminué de manière nominale et relativement aux ventes, et s'élève à 163,4 millions d'euros, soit 31,9 % des ventes, contre 171,6 millions d'euros ou 32,4 % des ventes au second semestre de l'an dernier. Cela reflète l'accent mis sur la maîtrise des coûts à tous les niveaux en réponse à une faiblesse des revenus par rapport aux attentes, et l'absorption des pressions inflationnistes sur les coûts.

- Les frais de Recherche & Développement s'élèvent à 64,4 millions d'euros, contre 68,6 millions d'euros l'année précédente. Les frais de R&D représentent 12,6 % des ventes, contre 13,0 % au 2S23.
- Les frais de Ventes & Marketing ont diminué pour atteindre 70,2 millions d'euros, contre 72,1 millions d'euros au 2S23. Les frais de Ventes & Marketing représentent désormais

13,7 % des ventes au 2S24, contre 13,6 % au 2S23.

- Les Frais généraux & administratifs s'élèvent à 28,7 millions d'euros, soit 5,6 % des ventes, contre 31,0 millions d'euros, ou 5,8 % des ventes au 2S23.

Les autres gains opérationnels s'élèvent à 14,4 millions d'euros, contre 0,8 million d'euros au même semestre de 2023, une augmentation liée à la cession-bail d'un site dans les Amériques et au résultat de la joint-venture CFG Barco.

EBITDA & EBIT ajusté

L'EBITDA s'élève à 85,7 millions d'euros, contre 77,5 millions d'euros pour le second semestre de l'an dernier, en partie en raison d'un gain au niveau du total des autres résultats d'exploitation. La marge EBITDA pour le second semestre s'élève à 16,7 %, contre 14,6 % au second semestre 2023.

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

2S24 (en millions d'euros)	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Healthcare	142,3	22,7	16 %
Enterprise	140,8	27,7	19,7 %
Entertainment	228,9	35,2	15,4 %
Groupe	512,1	85,7	16,7 %

La comparaison de l'EBITDA entre le 2S23 et le 2S24, ventilée par division, se présente comme suit :

(en millions d'euros)	2S24	2S23	2S22	2S21	Variation par rapport au 2S23
Healthcare	22,7	13,1	16,8	6,6	+73 %
Enterprise	27,7	34,0	33,4	9,0	-19 %
Entertainment	35,2	30,4	30,2	15,5	+16 %
Groupe	85,7	77,5	80,3	31,0	+11 %

L'EBIT ajusté s'élève à 63,7 millions d'euros, soit 12,4 % des ventes, contre 54,7 millions d'euros ou 10,3 % des ventes pour la même période de l'année dernière.

Résultat net

Le résultat net attribuable aux porteurs de capitaux propres pour le second semestre s'élève à 54,0 millions d'euros, soit 10,5 % des ventes, contre 46,9 millions d'euros ou 8,9 % des ventes au 2S23.

Téléconférence

Le 11 février 2025 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera un appel vidéo rassemblant investisseurs et analystes, afin de discuter des résultats de l'exercice 2024. Cette téléconférence sera présidée par la CEO, le CFO et l'IRO de Barco.

Une retransmission audio de cette téléconférence sera disponible dès 12h30, heure de Bruxelles (6h30 HNE) sur le site internet www.barco.com.

Informations supplémentaires

Rapport du commissaire

L'auditeur légal, PwC Bedrijfsrevisoren BV représenté par Lien Winne, agissant au nom de Lien Winne BV, a émis un rapport d'audit sans réserve daté du 10 février 2025 sur les comptes consolidés de la société au 31 décembre 2024 et pour l'année 2024, et a confirmé que les données comptables rapportées dans le communiqué de presse provisoire joint sont cohérentes, à tous égards significatifs, avec les comptes dont elles sont dérivées.

L'auditeur légal, PwC Bedrijfsrevisoren BV représenté par Lien Winne, agissant au nom de Lien Winne BV, a émis un rapport d'assurance limitée sans réserve sur la déclaration de durabilité consolidée, et a confirmé que les données de durabilité rapportées dans le communiqué de presse sont cohérentes, à tous égards significatifs, avec la déclaration de durabilité consolidée dont elles sont dérivées.

Demander plus d'informations

Willem Fransoo, Director Investor Relations
+32 56 89 59 00 ou willem.fransoo@barco.com

Calendrier financier 2025

Mercredi 16 avril

Jeudi 24 avril

Mercredi 16 juillet

Mercredi 15 octobre

Jeudi 23 octobre

Rapport d'activité 1T25

Assemblée générale annuelle des actionnaires

Annonce des résultats du 1S25

Rapport d'activité 3T25

Capital Markets Day 2025

Vous voulez en savoir plus ? N'hésitez pas à visiter notre site à la page

<https://www.barco.com/en/about/investors>

Disclaimer

Le présent communiqué de presse peut contenir des déclarations prospectives. 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, dont le siège social est établi à Courtrai (Belgique), est une entreprise mondiale de premier plan en matière de technologie de visualisation, de mise en réseau et de collaboration. Ses solutions innovantes stimulent les avancées sur les marchés de la santé, de l'entreprise et du divertissement. Au cœur de la réussite de Barco se trouvent plus de 3 000 « visionnaires » dévoués, chacun contribuant passionnément au changement par la technologie.

Cotée sur Euronext (BAR), Reuters (BARBt.BR) et Bloomberg (BAR BB), Barco a réalisé un chiffre d'affaires de 947 millions d'euros en 2024.

Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site www.barco.com ou vous connecter sur [X](#), [LinkedIn](#), [YouTube](#), [Instagram](#) et [Facebook](#).

Barco. Visioneering a bright tomorrow. © 2025

