

## RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE

Le nombre élevé de commandes reçues reflète la reprise de l'activité des marchés financiers ; pas encore entièrement reflété dans les ventes

Courtrai, Belgique, le 19 juillet 2021, 7h30 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du premier semestre clos le 30 juin 2021.<sup>1</sup>

### Éléments financiers marquants du premier semestre et du deuxième trimestre 2021<sup>2</sup>

- Les **commandes** atteignent **465,6 millions d'euros au premier semestre 2021**, en hausse de 17 % par rapport au premier semestre 2020 et de 34 % par rapport au deuxième semestre 2020
- Le **carnet de commandes** s'établit à **391,4 millions d'euros**, ce qui correspond à une hausse de 110 millions d'euros par rapport à la fin 2020
- Les **ventes** s'élèvent à **366,0 millions d'euros au premier semestre 2021**, une diminution de 10 % par rapport au premier semestre 2020 ; hors effets de change, les ventes sont 6 % inférieures à l'an dernier
- L'**EBITDA** s'élève à **27,5 millions d'euros**, soit 7,5 % des ventes, contre 10 % au premier semestre 2020 et 3,5% au deuxième semestre 2020
- Le **flux de trésorerie** s'élève à **35 millions d'euros**, contre -50,9 millions d'euros l'an dernier
  
- Les **commandes du deuxième trimestre 2021 (236,6 millions d'euros)** affichent une progression de 63 % par rapport au deuxième trimestre 2020 et de 3 % par rapport au premier trimestre 2021
- Les **ventes du deuxième trimestre 2021 (194,3 millions d'euros)** progressent de 13 % par rapport au deuxième trimestre 2020 et au premier trimestre 2021

### Résumé analytique

#### Revenus du groupe – croissance vigoureuse des commandes reçues mais la conversion des commandes en ventes reste à la traîne

Les commandes reçues au premier semestre par Barco sont nettement supérieures à celles des premier et deuxième semestres 2020, grâce à une croissance vigoureuse de la demande pour les divisions Healthcare et Entertainment, ce qui dénote la poursuite d'une tendance à l'amélioration de trimestre en trimestre. Toutefois, la conversion des commandes en ventes est entravée par les restrictions prolongées liées à la pandémie (Entertainment et Enterprise) ainsi que, dans une moindre mesure, par des pénuries de composants (Entertainment et Healthcare).

Au deuxième trimestre, les ventes ont progressé de 13 % par rapport au premier trimestre et s'améliorent de mois en mois à mesure que l'économie mondiale commence à rouvrir.

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

<sup>2</sup> Toutes les définitions des indicateurs alternatifs de performance (Alternative Performance Measures ou APM) figurent dans le glossaire disponible sur le portail des investisseurs de Barco ([www.barco.com/fr/about-barco/investors](http://www.barco.com/fr/about-barco/investors))

À la fin du premier semestre 2021, le carnet de commandes affichait un niveau record de 391 millions d'euros.

### Chiffre d'affaires des divisions – une reprise inégale

Tous les segments de la division Entertainment enregistrent des améliorations de trimestre en trimestre, que ce soit au niveau des commandes ou des ventes. Ce constat reflète la dynamique soutenue en Chine et le redémarrage des expériences immersives dans le reste du monde. Au premier semestre, les commandes ont augmenté de 32 % en glissement annuel tandis que les ventes restaient inférieures à celles du premier semestre de l'an dernier, dont le premier trimestre s'était avéré solide.

Enterprise a assisté à la poursuite des améliorations progressives des commandes au deuxième trimestre par rapport au premier trimestre, tant au niveau du segment Corporate que du segment Control Rooms. Toutefois, les ventes sont restées stables suite aux retards au niveau de l'exécution de projets et aux entraves de la demande liées à la lenteur des réouvertures des bureaux en Europe, dans la zone Asie-Pacifique et dans les Amériques.

Les commandes de la division Healthcare au premier semestre sont 18 % supérieures à celles de l'an dernier, ce qui reflète la reprise des investissements dans les soins de santé dans les marchés de l'imagerie diagnostique et chirurgicale, tandis que les ventes restent stables si l'on exclut les effets de change.

### Protection de la rentabilité et solide génération de trésorerie

La marge EBITDA pour le premier semestre s'élève à 7,5 % des ventes, soit 2,5 points de pourcentage de moins qu'au premier semestre 2020 et 4 points de pourcentage de plus qu'au deuxième semestre 2020.

Barco a encore réduit ses coûts indirects de 4,6 % au premier semestre 2021 par rapport à l'an dernier (et de 19 % par rapport au premier semestre 2019) en étendant les mesures de maîtrise des coûts tout en soutenant les investissements dans des projets stratégiques.

Le taux de marge brute se redresse de 2,7 points par rapport au second semestre de l'an dernier mais reste encore 2,7 points de pourcentage en-deçà du premier semestre de l'an dernier, ce qui reflète principalement l'augmentation des coûts de transport et des effets du mix de produits.

Au premier semestre 2021, le flux de trésorerie disponible s'élève à 35 millions d'euros, comparé à -51 millions d'euros l'an dernier, grâce à des améliorations du fonds de roulement par rapport au premier semestre 2020.

### Commentaire du CEO, Jan De Witte

« Je suis heureux de constater la bonne forme de la demande de nos marchés finaux et la réaffirmation du positionnement concurrentiel au travers de la croissance vigoureuse des commandes reçues et d'un niveau de carnet de commandes exceptionnel au premier semestre. À cause des disparités de la relance de l'activité économique et des contraintes pesant sur la chaîne d'approvisionnement, les ventes restent à la traîne sur les commandes.

Je suis sûr que Barco continuera à générer des améliorations constantes à mesure que les marchés vont continuer à se redresser et que les réouvertures des bureaux vont s'accélérer tandis que des contraintes pesant sur la chaîne d'approvisionnement peuvent tempérer l'accélération de la croissance », explique le CEO Jan De Witte.

« La performance enregistrée au premier semestre confirme notre capacité d'accomplir nos ambitions en lien avec notre exécution opérationnelle, la priorité accordée aux besoins de la clientèle et les progrès continus sur la voie du renforcement de notre position concurrentielle au travers de l'extension et du renouvellement de nos gammes de produits. »

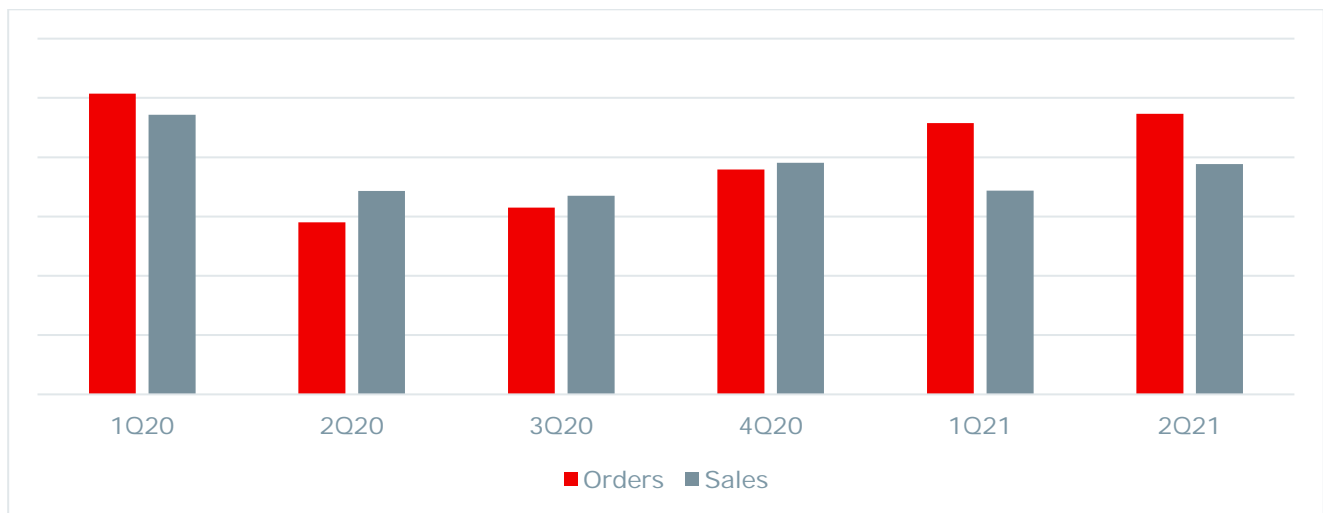
## Perspectives 2021 – situation actuelle

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

Dans l'hypothèse d'une poursuite de la reprise de l'activité économique et d'une accélération de la conversion des commandes en ventes vers la fin de l'année, la direction est convaincue que les ventes de l'année afficheront une nette augmentation par rapport à l'année dernière avec une marge d'EBITDA en année pleine supérieure à la marge d'EBITDA du premier semestre.

## Première partie : Résultats consolidés du 2T21

### Évolution des commandes et des ventes, par trimestre



### Résultats du 2T21 par rapport à l'an dernier et par trimestre

Les commandes reçues au deuxième trimestre de l'exercice affichent une hausse de 63 % par rapport à l'an dernier et marquent le cinquième trimestre consécutif de gains séquentiels depuis le début de la pandémie, ce qui reflète une amélioration des conditions de marché dans les divisions Healthcare et Entertainment.

Au deuxième trimestre, les ventes affichent une hausse de 13 % par rapport à l'an dernier, mais restent à la traîne sur les commandes dans certains segments de marché car les entreprises n'ont pas encore rouvert leurs bureaux et des perturbations de la chaîne d'approvisionnement.

Dans un environnement toujours marqué par des restrictions dans certains pays, la division Entertainment a enregistré une solide croissance au deuxième trimestre, que l'on compare par rapport à l'an dernier ou au dernier trimestre, principalement pilotés par des projets ProAV (Venues and Hospitalities) dans toutes les régions.

Au deuxième trimestre, Enterprise a rapporté une croissance des ventes à deux chiffres en glissement annuel, mais des ventes stables de trimestre en trimestre.

Healthcare affiche des résultats conformes aux prévisions, avec une croissance de trimestre en trimestre mais une stabilité en glissement annuel si l'on exclut l'impact des effets de change.

## Deuxième partie : Résultats consolidés du 1S21

### 1.A. Mise à jour des résultats financiers

#### Commandes reçues & carnet de commandes

##### Commandes reçues

Le montant des commandes reçues s'inscrit à 465,6 millions d'euros, une augmentation de 17 % par rapport au premier semestre de l'an dernier, grâce à des hausses importantes réalisées dans les divisions Entertainment et Healthcare. Les commandes ont augmenté dans toutes les régions.

(en millions d'euros)	1S21	2S20	1S20	2S19
<b>Commandes reçues</b>	465,6	347,3	398,7	568,3

##### Carnet de commandes

À la fin du semestre, le carnet de commandes s'élève à 391,4 millions d'euros, soit 110 millions de plus qu'à la fin de l'année, ce qui reflète des augmentations dans toutes les divisions et propulse le carnet de commandes à un niveau record.

(en millions d'euros)	30 juin 2021	31 déc. 2020	30 juin 2020	31 déc. 2019
<b>Carnet de commandes</b>	391,4	281,5	317,2	322,3

##### Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	1S21	1S20	Variation
Entertainment	186,3	141,3	+32 %
Enterprise	110,7	114,5	-3 %
Healthcare	168,6	142,9	+18 %
<b>Groupe</b>	<b>465,6</b>	<b>398,7</b>	<b>+17 %</b>
<i>Commandes reçues à taux de change constants</i>			+21 %

##### Commandes reçues, par région

(en millions d'euros)	1S21	% du total	1S20	% du total	Variation (en valeur nominale)
Amériques	167,4	36 %	159,2	40 %	+5 %
EMEA	158,7	34 %	146,4	37 %	+8 %
Asie-Pacifique	139,5	30 %	93,2	23 %	+50 %

## Ventes

Le montant des ventes rapporté pour le premier semestre s'élève à 366,0 millions d'euros, une diminution de 10 % par rapport au 1S20, ce qui reflète des replis dans toutes les divisions comparé au 1S20 en raison d'effets de change défavorables, des effets des pénuries de composants et d'une lenteur dans la conversion des commandes en ventes dans certaines régions et certains secteurs.

Au niveau régional, la région EMEA et les Amériques ont enregistré des replis des ventes tandis que dans la région Asie-Pacifique, les ventes étaient bien alimentées par la Chine qui a retrouvé les niveaux de 2019, tandis que le reste de la région Asie-Pacifique est toujours confronté à des fermetures intermittentes à cause des nouvelles vagues de Covid.

### Impact des contraintes pesant sur la chaîne d'approvisionnement

Comme indiqué précédemment, Barco n'est pas à l'abri de pénuries de composants et de contraintes pesant sur la chaîne d'approvisionnement, ce qui a une incidence sur certaines gammes de produits. Tandis que l'équipe a pu dans une grande mesure atténuer l'impact de ces problèmes, Barco estime que ces difficultés ont freiné les ventes à concurrence d'environ 5 millions d'euros, principalement pour la livraison de certaines gammes de projecteurs et l'assemblage de certains affichages liés aux soins de santé et de certains composants.

## Ventes

(en millions d'euros)	1S21	2S20	1S20	2S19
<b>Ventes</b>	366,0	362,9	407,2	586,1

## Ventes par division

(en millions d'euros)	1S21	1S20	Variation
Entertainment	129,7	156,2	-17 %
Enterprise	103,9	112,9	-8 %
Healthcare	132,4	138,2	-4 %
<b>Groupe</b>	<b>366,0</b>	<b>407,2</b>	<b>-10,1 %</b>
Ventes à taux de change constants			-6 %

## Ventes par région

(en millions d'euros)	1S21	% du total	1S20	% du total	Variation (en valeur nominale)
Amériques	135,1	37 %	171,5	42 %	-21 %
EMEA	136,4	37 %	147,6	36 %	-8 %
Asie-Pacifique	94,5	26 %	88,2	22 %	+7 %

## Rentabilité

### Marge brute

La marge brute était de 134,3 millions d'euros pour le premier semestre. La marge brute a rebondi par rapport à la marge brute de 123,2 millions d'euros pour le 2S20, mais était inférieure à la de 160,5 millions d'euros pour le 1S20, principalement suite à l'augmentation des coûts de transport et d'un effet de mix de produits dû à une diminution des ventes du côté Cinema et ClickShare.

Le taux de marge brute était de 36,7 %, soit 2,7 points de pourcentage de moins qu'au 1S20 mais 2,7 points de pourcentage de mieux qu'au 2S20.

### Charges indirectes

Le total des charges indirectes a diminué de 4,6 % pour s'établir à 125,6 millions d'euros, soit 34,3 % des ventes, contre 131,5 millions d'euros, ou 32,3 % des ventes, au premier semestre de 2020. Cette diminution inclut des mesures délibérées de maîtrise des coûts prises dans toutes les catégories de charges indirectes.

Les autres résultats d'exploitation étaient de 0,5 million d'euros alors qu'ils étaient négatifs de 8,6 millions d'euros au premier semestre 2020, principalement grâce au meilleur résultat de BarcoCFG (contre une perte au premier semestre 2020) et à une diminution des provisions pour créance douteuse.

### EBITDA & EBIT

L'EBITDA s'élève à 27,5 millions d'euros, contre 40,7 millions d'euros pour le premier semestre de l'an dernier, soit une diminution de 13,2 millions d'euros.

La marge EBITDA s'élève à 7,5 %, venant de 10 % au premier semestre de l'an dernier, mais en hausse par rapport à la marge de 3,5 % du second semestre de l'an dernier.

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

<b>1S21</b> (en millions d'euros)	<b>Ventes</b>	<b>EBITDA</b>	<b>MARGE EBITDA EN %</b>
Entertainment	129,8	6,0	4,6 %
Enterprise	103,9	5,6	5,4 %
Healthcare	132,4	15,8	12,0 %
<b>Groupe</b>	<b>366,0</b>	<b>27,5</b>	<b>7,5 %</b>

Un levier opérationnel négatif à cause d'une baisse des ventes ont fait reculer l'EBITDA de 33 % en valeur absolue, ce qui reflète des déclin de taille annuels dans les divisions Enterprise et Healthcare, partiellement compensés par une augmentation dans la division Entertainment.

L'EBIT ajusté<sup>3</sup> atteint 8,2 millions d'euros, soit 2,3% des ventes, contre 20,4 millions d'euros ou 5,0% des ventes l'an dernier.

Suite à diverses mesures de réduction des coûts à tous les niveaux, y compris certains départs volontaires, Barco a enregistré des charges de restructuration et des réductions de valeur de 2,2 millions d'euros, contre 8,1 millions d'euros voilà un an, qui consistaient principalement en charges de dépréciation liées à la fermeture de son usine de Taiwan.

### **Impôt sur le résultat**

Au premier semestre 2021, l'impôt sur le résultat atteint 1,0 million d'euros, soit un taux réel d'imposition de 18 %, contre 2,2 millions d'euros au premier semestre de 2020, ou un taux réel d'imposition de 17 %.

### **Résultat net**

Le résultat net attribuable aux actionnaires s'élève à 2,5 millions d'euros, soit 0,7 % des ventes, contre 10,4 millions d'euros, ou 2,6 %, au 1<sup>er</sup> semestre 2020.

Pour le premier semestre, le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à 0,03 euro, contre 0,12 euro l'année précédente.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> L'EBIT ajusté est l'EBIT avant éléments non récurrents, cf. glossaire du Rapport annuel et rapport semestriel

<sup>4</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 2021, le flux de trésorerie disponible s'élève à 35,1 millions d'euros, contre un montant négatif de 50,9 millions d'euros au premier semestre 2020.

Le flux de trésorerie disponible opérationnel net est positif de 50,2 millions d'euros, venant d'un montant négatif de 41,7 millions d'euros voilà un an, surtout en raison d'une diminution du fonds de roulement avec des contributions de toutes les divisions.

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S21</b>	<b>1S20</b>
<b>Flux de trésorerie disponible opérationnel brut</b>	<b>21,2</b>	<b>36,4</b>
<i>Variation des créances commerciales</i>	<i>4,8</i>	<i>38,4</i>
<i>Variation des stocks</i>	<i>0,8</i>	<i>-56,9</i>
<i>Variation des dettes commerciales</i>	<i>17,6</i>	<i>-32,6</i>
<i>Autres variations du besoin de fonds de roulement net</i>	<i>5,7</i>	<i>-26,9</i>
<b>Variations du besoin de fonds de roulement net</b>	<b>29,0</b>	<b>-78,1</b>
<b>Flux de trésorerie disponible opérationnel net</b>	<b>50,2</b>	<b>-41,7</b>
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	<i>-0,6</i>	<i>0,8</i>
<i>Impôts sur le résultat</i>	<i>-4,0</i>	<i>-3,7</i>
<b>Flux de trésorerie disponible provenant des activités opérationnelles</b>	<b>45,5</b>	<b>-44,6</b>
<i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	<i>-10,5</i>	<i>-6,3</i>
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>
<b>Flux de trésorerie disponibles liés aux investissements</b>	<b>-10,4</b>	<b>-6,3</b>
<b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>	<b>35,1</b>	<b>-50,9</b>

## Besoin de fonds de roulement

Le besoin net en fonds de roulement s'est amélioré et s'élève à 8,4 % des ventes contre 10,9 % des ventes l'an dernier et 10,5 % fin 2020.

Les améliorations du fonds de roulement sont principalement dues à l'encaissement de créances commerciales en souffrance, en particulier dans la division Entertainment, et à une augmentation du DPO associée à une augmentation des achats de composants. Les niveaux de stock sont restés stables par rapport à la fin de l'année, en raison d'une augmentation des matières premières et d'une diminution du stock de produits finis.

(en millions d'euros)	1S21	2020	1S20
Créances commerciales	143,7	146,1	156,7
<b>NJC (nombre de jours de crédit client)</b>	<b>67</b>	<b>67</b>	<b>82</b>
Stocks	176,3	175,4	223,3
<b>Rotation des stocks</b>	<b>2,1</b>	<b>2,3</b>	<b>2,2</b>
Créances commerciales	-85,9	-70,3	-96,3
<b>DPO</b>	<b>64</b>	<b>53</b>	<b>59</b>
Autres besoins de fonds de roulement	-172,7	-170,6	-175,6
<b>BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT - TOTAL</b>	<b>61,5</b>	<b>80,6</b>	<b>108,0</b>

## Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement s'élèvent à 10,5 millions d'euros contre 6,3 millions d'euros l'année précédente, une augmentation due par les investissements dans l'expansion de l'implantation industrielle de l'entreprise en Chine.

## Rentabilité des capitaux investis (ROCE)

Au cours des 12 derniers mois clos le 30 juin 2021, la rentabilité des capitaux investis (ROCE) s'élève à 0 % contre 16 % l'année précédente.

## Situation nette de trésorerie

La situation nette de trésorerie s'élève à 262,6 millions d'euros, venant de 223,2 millions d'euros voilà un an et 193,5 millions d'euros à la fin de l'an dernier.

Cette augmentation par rapport à la fin de l'an dernier est imputable au basculement vers une situation de trésorerie disponible positive, à la diminution des dividendes distribués et à la vente d'une position d'investissement minoritaire.

## 1.B. Mise à jour environnemental - humain - social et sociétal

### Environnemental

% des revenus liés aux produits marqués du label ECO	1S21	2020 <sup>5</sup>	Variation
Groupe	33 %	30 %	+ 3 points de pourcentage

Dans le cadre de son programme visant à améliorer l'éco-convivialité de son portefeuille de solutions, Barco a introduit et déployé une méthodologie d'éco-notation à l'échelle de l'entreprise. Barco a commencé à mesurer les revenus provenant de ces solutions marquées du label Barco Eco en 2020 et s'est fixé comme objectif pour 2023 un niveau de 70 % de revenus issus des produits marqués du label ECO.<sup>6</sup> Au premier semestre 2021, 33 % des revenus venaient de produits marqués du label Barco ECO, contre 30 % en 2020.

Vu que quasiment la moitié des nouveaux produits lancés en 2020 portaient le label Barco ECO, l'entreprise s'attend à voir la proportion de revenus liés aux produits marqués du label ECO augmenter également.

Les progrès réalisés au premier semestre 2021 étaient alimentés par les beaux progrès enregistrés dans la division Enterprise, avec une expansion de la proposition de valeur marquée du label ECO. Dans la division Healthcare, les revenus issus des produits marqués du label ECO sont restés relativement stables, tandis que les résultats du côté d'Entertainment étaient un peu plus mitigés avec une demande relativement plus faible pour les solutions marquées du label ECO.

### Humain

	1S21	2S20	1S20
Nombre de travailleurs	3.105	3.303	3.586
Nombre de nouvelles recrues (externes)	137	101	273

L'effectif de l'entreprise a diminué suite à la combinaison de mesures de maîtrise des coûts liées à la pandémie de Covid, d'une réduction des niveaux de recrutement et de l'augmentation des taux de rotation par rapport aux niveaux d'avant la pandémie. Ces tendances sont le plus marquées en Inde, en Chine et aux États-Unis et dans les différents départements.

### Social et sociétal

	1S21	2S20	Variation
Net Promotor Score des clients	48	47	+1

Barco a continué de donner la priorité à une expérience client qui apporte une valeur ajoutée. L'entreprise a commencé à évaluer les retours des clients (pour les clients finaux comme les

<sup>5</sup> Pour l'année de base 2020, des pourcentages de l'exercice complet sont utilisés car ils n'étaient pas encore disponibles par semestre

<sup>6</sup> Pour obtenir de plus amples informations sur la méthode d'éco-notation de Barco, nous vous invitons à consulter le dernier rapport annuel intégré de Barco sur <https://ir.barco.com/2020/uploads/files/PDF/Barco-IR2020-PPC.pdf>

partenaires) sur une base trimestrielle en utilisant le Net Promotor Score (NPS) relationnel comme indicateur de l'expérience client standard. Barco, qui affiche la volonté de s'améliorer en permanence, vise un objectif NPS de 50 d'ici 2022.

À la fin du 2T21 et suite à l'accent mis en permanence par Barco sur la continuité des activités et la volonté de répondre aux attentes des clients durant la pandémie de Covid, l'entreprise a atteint un score NPS de 48, à comparer à un score NPS de 47 à la fin de l'année 2020. Cette augmentation était alimentée par des augmentations dans les divisions Entertainment et Healthcare, avec de bons commentaires pour la qualité et la performance de service de Barco.

## 2. Résultats par division pour le 1S21

### Division ENTERTAINMENT

#### Indicateurs de performance pour le 1S21 par rapport au 2S20 et au 1S20

(en millions d'euros)	1S21	2S20	1S20	Variation vs 1S20
Commandes reçues	186,3	127,4	141,3	+32 %
Ventes	129,8	135,5	156,2	-17 %
EBITDA	6,0	-4,6	4,9	+23 %
Marge EBITDA	4,6 %	-3,4 %	3,1 %	

#### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20	Variation 2T21 vs 1T21
Entertainment	74,0	55,7	77,3	58,0	56,5	+33 %

#### Évolution des commandes et des ventes, par trimestre



Au 2T20, les ventes ont accusé un repli suite à des contractions de l'activité économique dans toutes les régions. Depuis lors, une reprise progressive de l'activité est évidente, surtout dans les activités mondiales ProAV (installations fixes/Venues & Hospitalities) de l'entreprise et en Chine. Par conséquent, au premier semestre 2021, la hausse des commandes était 32 % supérieure à celle du premier semestre 2020. Même si elles restent à la traîne par rapport aux commandes, les ventes ont progressé au second trimestre par rapport au premier trimestre. Le segment Cinema représente environ 45 % des ventes de la division, en baisse par rapport aux 50 % de l'an dernier.

Au sein de Cinema, la première cause de faiblesse résidait dans les reports significatifs de projets de remplacement dans le secteur du cinéma alors que les cinémas restaient fermés ; et tandis que de nombreux contrats ont été reportés, aucun contrat n'a été annulé. À mesure que les

cinémas vont rouvrir leurs portes et que les revenus du box-office vont rebondir, Barco s'attend à voir se poursuivre la croissance d'ici la fin de l'année.

Le nombre de nouveaux projets de construction de cinémas en Chine et dans certains marchés émergents a continué d'augmenter au cours des trois derniers trimestres. Les revenus des services sont restés en demi-teinte mais devraient rebondir au troisième trimestre quand davantage de cinémas rouvriront leurs portes.

Dans le segment haut de gamme, nous avons vu que la gamme d'écrans géants Cinionic basés sur une licence gagnait du terrain avec plus de 20 installations dans le monde, tandis qu'un nouveau contrat-cadre à long terme avec IMAX était signé pour soutenir la transition vers la projection laser dans leur base installée et de nouveaux projets de construction.

L'accent commercial accru mis par Barco sur son sous-segment ProAV (installations fixes) et un nouveau portefeuille de produits solide a alimenté la croissance des commandes. La demande était particulièrement importante pour une expérience artistique numérique immersive dans les musées et des installations audiovisuelles fixes.

Grâce au renforcement de son portefeuille de produits compétitifs, Barco est bien positionné pour la reprise future du sous-segment Events, qui devrait selon nous intervenir vers la fin de l'année, les événements reprenant progressivement au troisième trimestre.

Le sous-segment Simulation continue à construire son carnet de commandes grâce à sa position solide sur le marché et des gains de contrats à long terme avec des clients de référence.

Alors que l'augmentation des coûts de composants et de transport engendrait un repli du taux de marge brute, la division a géré son niveau de dépenses indirectes pour générer une croissance de l'EBITDA et de la marge EBITDA en glissement annuel.

## Division ENTERPRISE

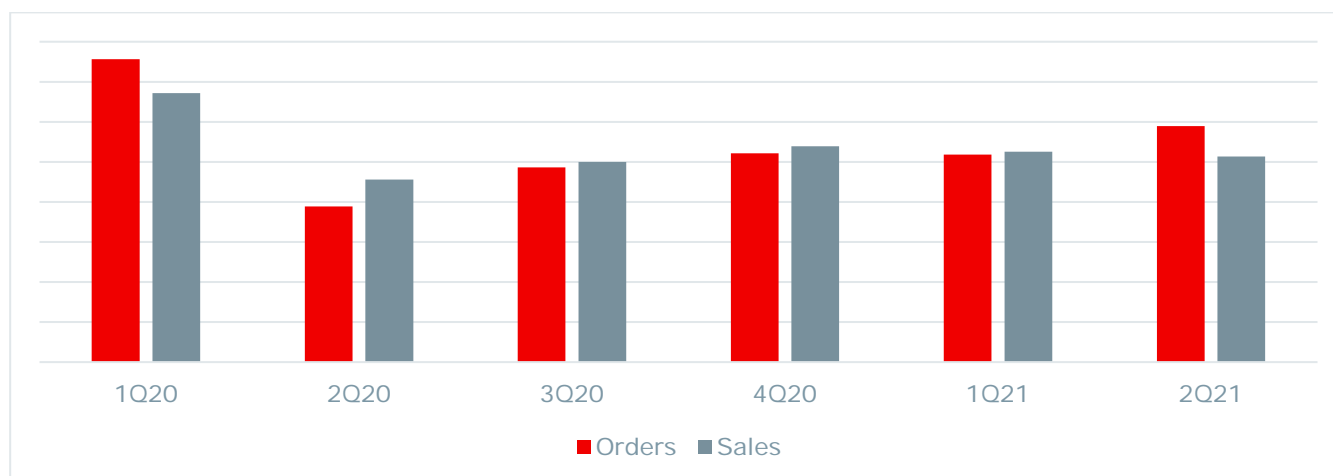
### Indicateurs de performance pour le 1S21 par rapport au 2S20 et au 1S20

(en millions d'euros)	1S21	2S20	1S20	Variation vs 1S20
Commandes reçues	110,7	100,7	114,5	-3 %
Ventes	103,9	103,9	112,9	-8 %
EBITDA	5,6	4,5	13,7	-59 %
Marge EBITDA	5,4 %	4,4 %	12,1 %	

### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20	Variation 2T21 vs 1T21
Enterprise	51,3	52,5	53,9	50,0	45,6	-2,3 %

### Évolution des commandes et des ventes, par trimestre



La division Enterprise a rapporté des améliorations continues de trimestre en trimestre au niveau des commandes, tandis que les ventes du premier semestre 2021 étaient en baisse par rapport à l'an dernier et stables par rapport au deuxième semestre de l'an dernier.

Le segment Corporate représente environ 50 % des ventes d'Enterprise au premier semestre, soit une diminution par rapport aux 57 % de l'an dernier.

Le segment continue à se concentrer sur la sensibilisation du marché au produit ClickShare Conference et sur l'élargissement de la couverture en cherchant de nouveaux canaux et partenaires. Les ventes du premier semestre étaient stables par rapport au deuxième semestre 2020 suite à des ventes en demi-teinte dans les marchés où des restrictions liées au Covid étaient toujours appliquées, compensées par des hausses significatives dans les marchés qui ont commencé à rouvrir et où les personnes regagnaient leurs bureaux. Ce phénomène était particulièrement perceptible vers la fin du deuxième trimestre dans des pays tels que la France, l'Italie, le Benelux et les États-Unis, et a eu pour conséquence un ratio commandes/facturation positif pour le sous-segment.

En fin de premier semestre 2021, ClickShare était installé dans environ 900k+ salles de réunion, contre 800k+ voilà un an.

Un an après son lancement dans un marché déprimé, ClickShare Conference est installé dans 30 000 salles de réunion et représente 40 % des ventes de ClickShare au 1S21.

ClickShare Conference a reçu de nouveaux prix de l'industrie au 1S21 liés à la « nouvelle normalité » des réunions hybrides et louant la simplicité de la solution et sa capacité à fonctionner avec la plateforme de vidéoconférence.

Qui plus est, le segment est parvenu à connecter davantage d'installations ClickShare à la plateforme cloud de Barco en plein essor, fournissant une surveillance pendant toute la durée de vie, des données de diagnostic et d'utilisabilité sur la base installée de 30 000 salles de réunion.

Au premier semestre 2021, Control Rooms a enregistré des gains en glissement annuel tant au niveau des commandes que des ventes. Les ventes sont inférieures au second semestre de l'an dernier, surtout en raison des retards de déploiement liés aux reports de projets et/ou aux pénuries de composants. Avec une proposition de produits plus étoffée, le segment a renforcé sa position sur le marché, engrangeant de bons résultats avec sa stratégie d'affichage spécifique utilisant trois types de technologie (rétroprojection, LCD et LED), faisant des progrès dans la préparation et la commercialisation de son logiciel et de son portefeuille de solutions de réseautage, et des activités de service robustes incluant des mises à niveau de la base installée.

La division a poursuivi ses efforts commerciaux et de développement portant sur son initiative de croissance qu'est la classe virtuelle (Barco weConnect) et a vu les investissements dans la vente et le marketing rapporter un nombre en constante augmentation de références brillantes dans différentes régions et une perspective prometteuse.

La division a produit une marge EBITDA de 5,4 %, venant de 12,1 % voilà un an, surtout sous l'effet d'un levier négatif dans le segment Corporate.



## Division HEALTHCARE

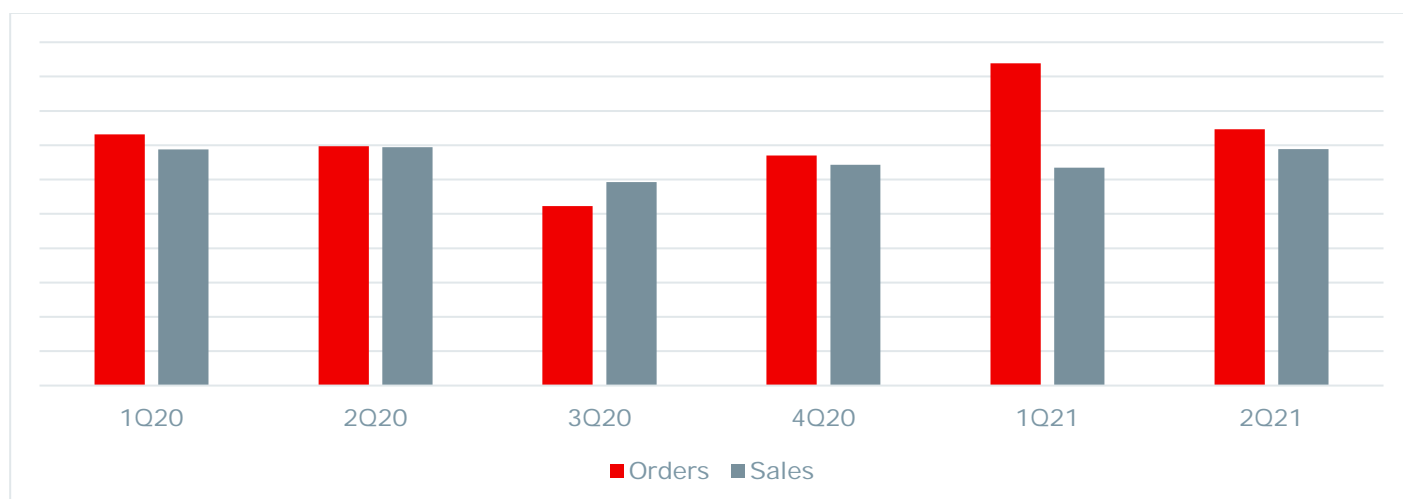
### Indicateurs de performance pour le 1S21 par rapport au 2S20 et au 1S20

(en millions d'euros)	1S21	2S20	1S20	Variation vs 1S20
Commandes reçues	168,6	119,2	142,9	+18 %
Ventes	132,4	123,6	138,2	-4 %
EBITDA	15,8	12,9	22,1	-28,5 %
Marge EBITDA	12,0 %	10,5 %	16,0 %	

### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20	Variation 2T21 vs 1T21
Ventes	68,9	63,5	64,3	59,3	69,4	+8,6 %

### Évolution des commandes et des ventes, par trimestre



La division Healthcare affiche une croissance très vigoureuse des commandes correspondant à la reprise progressive des investissements dans les soins de santé dans les segments Diagnostic Imaging et Surgical. Les ventes ont augmenté au deuxième trimestre par rapport au trimestre précédent, mais les ventes du premier semestre 2021 restent légèrement en-deçà des ventes du premier semestre 2020, qui s'était avéré très positif, en raison des effets de change et de certains retards de livraison.

La marge EBITDA est revenue à ses niveaux de 2019 (12 %) mais reste inférieure à celle de l'an dernier (16 %) surtout à cause de l'augmentation des coûts des composants et du transport et des coûts de R&D résultant des investissements dans des projets stratégiques.

Le segment Diagnostic a signé une croissance vigoureuse des commandes mue par l'intensification de la demande à long terme en solutions Modality et Diagnostic dans la région EMEA et les Amériques. Les ventes de solutions Diagnostics ont diminué par rapport au premier

semestre 2020, les déploiements étant encore quelque peu impactés par les effets prolongés de la pandémie et certains retards de livraison liés aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement.

Surgical a enregistré une croissance vigoureuse des commandes et des ventes car des partenaires stratégiques intensifient la demande en solutions de salle d'opération numérique de Barco.

La plateforme Demetra, une solution de dépistage du cancer de la peau, a été lancée sur le marché aux États-Unis à la fin de l'année dernière et observe une croissance constante de sa base installée de mois en mois.

## Téléconférence

Le 19 juillet 2021 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de commenter les résultats du premier semestre 2021. 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 [www.barco.com](http://www.barco.com).

## Demander plus d'informations

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

### Calendrier financier

Mercredi 20 octobre 2021

Jeudi 10 février 2022

Rapport d'activité 3T21

Annonce des résultats de l'exercice 2021 et du 2S21

Plus d'informations? Veuillez visiter <https://www.barco.com/Investors>

**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 inexacts publiées par des tiers au sujet du présent ou de tout autre communiqué de presse diffusé par Barco.*

**À propos de Barco**

*Barco conçoit des technologies qui rayonnent dans le monde entier. Nous créons des solutions d'imagerie et de partage, dépassant l'image, pour faciliter la collaboration, échanger des idées et éblouir les spectateurs. Nous visons trois grands marchés : Enterprise (salles de réunion, salles de contrôle, espaces professionnels), Healthcare (radiologie, salles d'opération), et Entertainment (salles de cinéma, spectacles et événements en direct). En 2020, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 770 millions d'euros. Nous pouvons compter sur une équipe de 3 300 collaborateurs, dont la passion pour la technologie nous vaut à ce jour 461 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 2021 by Barco

# Annexe I

## Résultats trimestriels

### Commandes reçues et carnet de commandes

#### Commandes reçues, par rapport à l'année précédente

(en millions d'euros)	2T21	2T20	Variation 2T21 vs 2T20
<b>Commandes reçues</b>	236,6	145,0	+63,2 %

#### Commande reçues, par trimestre

(en millions d'euros)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20	Variation 2T21 vs 1T21
<b>Commandes reçues</b>	236,6	228,9	189,7	157,6	145,0	+3,4 %

#### Carnet de commandes

(en millions d'euros)	30 juin 2021	31 mars 2021	31 déc 2020	30 sep 2020	30 juin 2020	31 mars 2020
<b>Carnet de commandes</b>	391,4	351,5	281,5	299,1	317,2	341,8

## Ventes

#### Ventes, par année

(en millions d'euros)	2T21	2T20	Variation 2T21 vs 2T20
<b>Ventes</b>	194,3	171,5	+13,3 %

#### Ventes par division, par rapport à l'année précédente

(en millions d'euros)	2T21	2T20	Variation
Entertainment	74,1	56,5	+31,1 %
Enterprise	51,3	45,6	+12,5 %
Healthcare	68,9	69,4	-0,7 %
<b>Groupe</b>	<b>194,3</b>	<b>171,5</b>	<b>+13,3 %</b>

## Ventes par division, par trimestre

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2T21</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>3T20</b>	<b>2T20</b>	<b>Variation 2T21 vs 1T21</b>
Entertainment	74,1	55,7	77,3	58,0	56,5	+33,0 %
Enterprise	51,3	52,5	53,9	50,0	45,6	-2,3 %
Healthcare	68,9	63,5	64,3	59,3	69,4	+8,6 %
<b>Groupe</b>	<b>194,3</b>	<b>171,7</b>	<b>195,4</b>	<b>167,4</b>	<b>171,5</b>	<b>+13,2 %</b>

# Annexe II

## Rapport semestriel intégré

### I. FINANCIER

(en millions d'euros)	1S21	1S20	1S19
<b>Ventes groupe</b>	366,0	407,2	496,4

	1S21	2S20	1S20
<b>Marge EBITDA</b>	7,5 %	3,5 %	10,0 %
<b>Flux de trésorerie</b> (en millions d'euros)	35,1	15,0	-50,9
<b>Résultat net par action ordinaire (EPS)</b> <sup>7</sup>	0,03	-0,17	0,12
<b>Situation nette de trésorerie</b> (en millions d'euros)	262,6	193,5	223,2
<b>Charges indirectes</b> (en millions d'euros)	125,6	133,8	131,5
<b>Fonds propres en pourcentage du total de bilan</b>	67 %	68 %	67 %

### II. MANUFACTURIER

	1S21	2S20	1S20
<b>Dépenses d'investissement</b> (en millions d'euros)	10,5	8,7	6,3
<b>Rotation des stocks</b>	2,1	2,3	2,2

	Période 12 mois clos 30 juin 2021	Période 12 mois clos 31 décembre 2020	Période 12 mois clos 30 juin 2020
<b>Rentabilité des capitaux investis</b>	0 %	3 %	16 %

<sup>7</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/>

### III. INTELLECTUEL

	1S21	2S20	1S20
Quantité nouveaux dépôts de brevets	8	3	6
% dépenses de recherche et développement	13,1 %	14,5 %	12,3 %
Prix d'innovation	5	4	3

Les nouveaux prix de l'innovation en 2021 ont été décernés à ClickShare (3), à la nouvelle plateforme UniSee (1) et à l'un des meilleurs lieux de travail pour les travaux futurs.

Nouveaux produits	1S21	2S20	1S20
Final Qualification Reviews (FQR's) matériel	11	19	6
Versions logicielles	28	49	56

### IV. ENVIRONNEMENTAL

% des revenus liés aux produits marqués du label ECO	1S21	2020 <sup>8</sup>	Variation
Groupe	33 %	30%	+3 points de pourcentage

### V. HUMAIN

	1S21	1S20	1S19
Nombre de travailleurs	3.105	3.586	3.559
Nombre de nouvelles recrues (externes)	137	273	310

### VI. SOCIAL ET SOCIÉTAL

	1S21	2S20	Variation
Net Promotor Score des clients	48	47	+1

<sup>8</sup> Pour l'année de base 2020, des pourcentages de l'exercice complet sont utilisés car ils n'étaient pas encore disponibles par semestre