

## RÉSULTATS DE L'EXERCICE

Ventes de 770 millions € pour l'exercice, marge EBITDA de 7 % ; améliorations encourageantes dans toutes les divisions au quatrième trimestre

Courtrai, Belgique, le 26 janvier 2021, 7h30 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre et de l'exercice clôturés le 31 décembre 2020.

### Principaux chiffres financiers de l'exercice 2020 et du quatrième trimestre 2020<sup>1</sup>

- **Les commandes** s'élèvent à **746,0 millions € pour l'exercice 2020**, -32,3 % par rapport à l'exercice 2019
- **Les ventes** s'élèvent à **770,1 millions € pour l'exercice 2020**, -28,9 % par rapport à l'exercice 2019
- **Carnet de commandes** de **281,5 millions € en fin d'exercice**, en baisse de 13% par rapport à l'exercice 2019
- **EBITDA** de **53,6 millions € pour l'exercice 2020**, contre 153 millions € en 2019
- **Marge EBITDA** de **7,0 % des ventes pour l'exercice 2020**, contre 14,1 % en 2019
- **EBIT ajusté** de **10,2 millions € pour l'exercice 2020**, qui se traduit par une **perte nette pour l'exercice de -4,4 millions d'euros**, après comptabilisation de charges de restructuration et de réductions de valeur de 14,5 millions €
- **Par rapport au troisième trimestre de 2020**, on note une augmentation de **+20,3 % des commandes au quatrième trimestre de 2020**
- **Par rapport au troisième trimestre de 2020**, on note une augmentation de **+16,7 % des ventes au quatrième trimestre de 2020**

### Synthèse

#### Résultats du groupe

Les ventes de l'exercice s'élèvent à 770 millions d'euros, soit une baisse de 29 %, ce qui reflète les impacts de la pandémie de COVID-19 sur nos marchés finaux dans toutes les régions.

#### Comparaison entre le troisième et le quatrième trimestre

Le quatrième trimestre dénote une amélioration par rapport au troisième trimestre, avec notamment un redressement de +20 % des commandes reçues de trimestre en trimestre et une hausse des ventes de +17 %. Toutes les divisions ont contribué à cette évolution :

<sup>1</sup> Toutes les définitions des mesures de rendement de rechange (MPA) sont disponibles dans le glossaire sur [www.barco.com/en/about-barco/investors](http://www.barco.com/en/about-barco/investors)

- Entertainment a enregistré une nette hausse de ses ventes au quatrième trimestre, alimentée par une reprise des projets dans les segments ProAV et Cinema, la Chine en tête.
- Enterprise a continué sa reprise graduelle et enregistre des augmentations dans les segments Corporate, en particulier dans la région EMEA, et Control Rooms, notamment en EMEA et aux États-Unis.
- Healthcare a rebondi après des reports de commandes au troisième trimestre ; les deux segments, Diagnostic et Surgical, ont réalisé des gains.

### **Rentabilité et flux de trésorerie disponible**

Le taux de marge brute de l'exercice a baissé de 3 points de pourcentage pour s'établir à 37 %, principalement en raison d'une gamme de produits défavorable. Comme les charges opérationnelles pour 2020 ont été réduites à 20 % en dessous du niveau de 2019, tout en maintenant les investissements dans les projets prioritaires, l'EBITDA s'élève à 54 millions d'euros, pour donner une marge EBITDA de 7 %.

Au deuxième semestre, l'entreprise a continué à mettre en œuvre son projet de réduction des coûts indirects pour 2021 aux niveaux inférieurs à ceux de 2019, ce qui a entraîné une charge de restructuration et réductions de valeur pour l'exercice de 15 millions d'euros.

Le flux de trésorerie disponible pour 2020 était de -36 millions d'euros, ce qui reflète une diminution de l'EBITDA, des décaissements associés aux mesures de restructuration et une augmentation du fonds de roulement par rapport à 2019. Le fonds de roulement s'est amélioré au deuxième semestre par rapport au premier semestre, avec un flux de trésorerie disponible de +15 millions d'euros pour le deuxième semestre.

### **Garder le cap stratégique**

En dépit de l'impact de la pandémie de COVID-19, Barco a continué à investir dans des initiatives stratégiques et commerciales, notamment dans des nouvelles technologies, l'expansion des canaux et le développement de notre présence en Chine. Cela permet à l'entreprise de se positionner pour renforcer sa position de numéro un quand les marchés se redresseront.

De plus, pour 2020, Barco a atteint ses objectifs en matière de durabilité : l'empreinte carbone des opérations ainsi que l'empreinte énergétique des produits ont toutes deux subi une réduction supérieure à l'objectif annoncé, de respectivement 20 et 25 % par rapport à la référence de 2015, et plusieurs nouveaux produits portant l'écolabel Barco ont été lancés dans chaque division.

## Commentaire du CEO, Jan De Witte

Barco est bien positionnée pour capter la croissance dans nos marchés quand la relance se confirmera

« 2020 fut une année à part, marquée par des défis sans précédent pour Barco, même s'il s'est également avéré que ce fut une année où la réactivité et la flexibilité de notre organisation et notre culture ont assuré la résilience de l'entreprise. Celles-ci nous ont permis de nous concentrer sur les besoins de la clientèle tout en continuant à investir dans nos priorités stratégiques.

Alors que le premier semestre de 2021 est toujours empreint d'incertitudes concernant la forme et le rythme des reprises des marchés, nous entamons l'année avec un bilan et une structure de coûts réduits qui nous donnent la possibilité d'échapper aux risques et de saisir les opportunités qui se présentent.

Par conséquent, nous sommes bien positionnés pour capter la croissance dans nos marchés quand la relance se confirmera, pour renouer avec nos objectifs financiers à long terme », a annoncé le CEO Jan De Witte.

## Perspectives pour le premier semestre 2021

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

La direction s'attend à ce que les conditions commerciales soient définies par la pandémie au moins pendant le premier semestre. De ce fait, elle n'a pas suffisamment de visibilité pour avancer des prévisions chiffrées pour 2021 à l'heure qu'il est.

Si nous partons du principe que la relance ne commencera qu'au deuxième semestre pour Entertainment, et si nous présumons une dynamique constante pour Healthcare et un retour au travail au bureau plus soutenu entraînant une hausse de la demande pour ClickShare à compter du deuxième trimestre, le résultat du premier semestre sera de l'ordre de celui du premier semestre de l'an dernier.

En partant de cette hypothèse, et vu la réduction de la structure de coûts, la direction vise une marge EBITDA supérieure à 5 % pour le premier semestre de 2021.

## Dividende

- Le conseil d'administration de Barco proposera à l'Assemblée Générale de distribuer un dividende brut de 0,378 euro par action. Les actionnaires de Barco se verront offrir le choix entre le paiement en espèces ou le dividende en actions, ce qui permettra aux actionnaires de Barco de réinvestir dans la société.
- Le président du conseil d'administration, M. Charles Beauduin et administrateur, M. Frank Donck, ont confirmé l'intention de respectivement Titan Baratto NV et 3D NV d'opter pour le dividende optionnel.

## Première partie : récapitulatif du quatrième trimestre de 2020

Bien que les résultats du quatrième trimestre se soient avérés nettement inférieurs à l'an dernier, nous avons constaté une reprise au niveau des commandes comme au niveau des ventes sur une base trimestrielle.

Dans un environnement marqué par la poursuite des confinements, voire par de nouveaux confinements, dans toutes les régions, Enterprise et Healthcare ont signé une croissance à un chiffre élevé par rapport au troisième trimestre, alors que les résultats d'Entertainment reflétaient une reprise solide, alimentée par les projets des segments ProAV et Cinema dans toutes les régions.

### Commandes reçues et carnet de commandes

#### Commandes reçues, par année

(en millions d'euros)	4T20	4T19	Variation entre 4T20 et 4T19
Commandes reçues	189,7	292,7	-35,2 %

#### Commandes reçues, par trimestre

(en millions d'euros)	4T20	3T20	2T20	Variation entre 4T20 et 3T20
Commandes reçues	189,7	157,6	145,0	+20,3 %

#### Carnet de commandes

(en millions d'euros)	31 déc. 2020	30 sept. 2020	30 juin 2020	31 mars 2020	31 déc. 2019	30 sept. 2019
Carnet de commandes	281,5	299,1	317,2	341,8	322,3	359,1

### Ventes

#### Ventes, par année

(en millions d'euros)	4T20	4T19	Variation entre 4T20 et 4T19
Ventes	195,4	319,2	-38,8 %

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

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>4T20</b>	<b>4T19</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	77,3	140,4	-44,9 %
Enterprise	53,9	107,1	-49,7 %
Healthcare	64,3	71,7	-10,3 %
<b>Groupe</b>	<b>195,4</b>	<b>319,2</b>	<b>-38,8 %</b>

## Ventes par division, par trimestre

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>4T20</b>	<b>3T20</b>	<b>2T20</b>	<b>Variation entre 4T20 et 3T20</b>
Entertainment	77,3	58,0	56,5	+33,2 %
Enterprise	53,9	50,0	45,6	+7,6 %
Healthcare	64,3	59,3	69,4	+8,3 %
<b>Groupe</b>	<b>195,4</b>	<b>167,4</b>	<b>171,5</b>	<b>+16,7 %</b>

## Deuxième partie : résultats consolidés pour l'exercice 2020

### Commandes reçues et carnet de commandes

#### Commandes reçues

Les commandes reçues s'élèvent à 746,0 millions d'euros, soit une baisse de 32 % comparé à l'an dernier, ce qui reflète l'impact conséquent de la pandémie sur Entertainment ainsi que sur Enterprise, surtout dans les Amériques et la région EMEA. Les commandes reçues pour Healthcare sont stables par rapport à l'exercice précédent.

(en millions d'euros)	2020	2019	Variation
<b>Commandes reçues</b>	746,0	1 102,2	-32,3 %
<i>Commandes reçues à taux de change constants</i>			-31,8 %

#### Carnet de commandes

À la fin de l'exercice, le carnet de commandes s'élevait à 281,5 millions d'euros, venant de 322,2 millions d'euros à la fin de l'exercice 2019, soit une diminution de 12,7 % surtout due à des diminutions du carnet de commandes dans la division Entertainment.

(en millions d'euros)	31 déc. 2020	31 déc. 2019	Variation
Carnet de commandes	281,5	322,3	-12,7 %

#### Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	2020	2019	Variation
Entertainment	268,7	491,0	-45 %
Enterprise	215,2	350,9	-39 %
Healthcare	262,1	260,2	+1 %
<b>Groupe</b>	<b>746,0</b>	<b>1 102,2</b>	<b>-32 %</b>

## Commandes reçues, répartition par région

	2020	2019	Variation (en valeur nominale)
Amériques	39 %	41 %	-37 %
EMEA	35 %	36 %	-33 %
Asie-Pacifique	26 %	23 %	-23 %
<b>Globale</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>-32 %</b>

## Ventes

Les ventes ont diminué de 29 % sous l'effet des divisions Entertainment et Enterprise. Healthcare a légèrement régressé, surtout suite à un troisième trimestre en demi-teinte. Après une diminution de 18 % au premier semestre, les ventes ont chuté de 38 % par rapport au brillant deuxième semestre de 2019, conséquence de la propagation et de l'aggravation de la pandémie au niveau mondial. Les ventes ont régressé dans toutes les régions.

## Ventes

(en millions d'euros)	2020	2019	Variation
Ventes	770,1	1 082,6	-28,9 %
Ventes à taux de change constants			-28,4 %

## Ventes par division

(en millions d'euros)	2020	2019	Variation
Entertainment	291,4	455,1	-36 %
Enterprise	216,8	358,7	-39 %
Healthcare	261,9	268,8	-3 %
<b>Groupe</b>	<b>770,1</b>	<b>1 082,6</b>	<b>-29 %</b>

## Ventes par région

	2020	2019	Variation (en valeur nominale)
Amériques	39 %	39 %	-30 %
EMEA	36 %	37 %	-30 %
Asie-Pacifique	25 %	24 %	-24 %
<b>Globale</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>-29 %</b>

## Rentabilité

### Marge brute

Après 5 ans d'amélioration continue, la marge brute a chuté de 34 % pour s'établir à 283,8 millions d'euros en raison d'un déclin de 29 % des ventes, ce qui reflète les impacts négatifs de la pandémie. Le taux de marge brute a diminué de 2,8 points de pourcentage (passant de 39,7 % l'an dernier à 36,9 %), ce qui reflète surtout une gamme de produits défavorable, une flambée des coûts de logistique et des frais généraux indirects qui pèsent davantage sur les volumes réduits.

### Charges indirectes et autres résultats d'exploitation

Le total des charges indirectes a diminué de 17 % et se chiffre à 265,3 millions d'euros, contre 319,5 millions d'euros l'année précédente. Les divisions Entertainment et Enterprise sont responsables de la plus grande partie de la variation.

En pourcentage des ventes, les charges indirectes s'élèvent à 34,5 % des ventes, contre 29,5 % en 2019.

- Les frais de Recherche & Développement diminuent pour s'établir à 102,6 millions d'euros, venant de 119,4 millions d'euros l'an dernier, ce qui reflète une approche plus sélective. Les frais de R&D représentent 13,3 % des ventes, contre 11,0 % l'année précédente.
- Les frais de Ventes & Marketing diminuent et passent à 112,3 millions d'euros, contre 142,5 millions d'euros en 2019, ce qui reflète, d'une part, l'impact de la pandémie de COVID-19 sur les ventes de l'entreprise et, d'autre part, les mesures prises pour aligner les dépenses sur la génération de revenus. Les frais de Ventes & Marketing représentent désormais 14,6 % des ventes, contre 13,2 % en 2019.
- Les frais généraux & administratifs sont passés à 50,4 millions d'euros contre 57,6 millions d'euros pour l'exercice précédent, et représentent 6,5 % des ventes (5,3 % en 2019).

Les autres résultats d'exploitation sont négatifs de 8,3 millions d'euros, alors qu'ils étaient positifs de 0,3 million d'euros en 2019, principalement sous l'effet de résultats plus faibles de la coentreprise BarcoCFG et d'une augmentation des provisions pour créance douteuse et autres.

## EBITDA & EBIT ajusté

La réduction des charges opérationnelles a partiellement compensé la diminution de la marge brute, avec pour résultat que l'EBITDA s'est établi à 53,6 millions d'euros, venant de 153,0 millions d'euros l'année précédente, et la marge EBITDA s'établit à 7,0 %, contre 14,1 % en 2019.

La marge EBITDA a reculé d'environ 10 points de pourcentage dans les divisions Entertainment et Entreprise, sous l'effet d'un levier opérationnel négatif. La rentabilité de Healthcare reste conforme à celle de 2019.

2020 (en millions d'euros)	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	291,4	0,3	0,1 %
Entreprise	216,8	18,2	8,4 %
Healthcare	261,9	35,0	13,4 %
<b>Groupe</b>	<b>770,1</b>	<b>53,6</b>	<b>7,0 %</b>

La comparaison de l'EBITDA entre 2020 et 2019, ventilée par division, se présente comme suit :

(en millions d'euros)	2020	2019	Variation
Entertainment	0,3	43,3	-99,3 %
Entreprise	18,2	74,0	-75,4 %
Healthcare	35,0	35,7	-1,9 %
<b>Groupe</b>	<b>53,6</b>	<b>153,0</b>	<b>-65,0 %</b>

L'EBIT ajusté atteint 10,2 millions d'euros, soit 1,3 % des ventes, contre 110,0 millions d'euros ou 10,2 % des ventes en 2019.

Suite aux mesures d'ajustement des coûts prises tant au premier semestre (externalisation du composant des LCM UniSee et fermeture de l'usine de Taiwan) et au deuxième semestre (surtout liées aux réorganisations dans les divisions Entertainment et Entreprise), Barco a enregistré des charges de restructuration et de réductions de valeur de 14,5 millions d'euros.

Il en résulte un EBIT de -4,3 millions d'euros.

## Impôts sur le résultat

En 2020, le taux d'imposition est nul vu que le résultat avant impôts est négatif, à comparer avec un taux d'imposition effectif de 18 % en 2019.

## Résultat net

Le résultat net de l'exercice attribuable aux porteurs de capitaux propres s'élève à -4,4 millions d'euros.

Le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à -0,05 euro, contre 1,09 euro en 2019. Quant au résultat net entièrement dilué par action, il s'élève également à -0,05 euro, contre 1,07 euro en 2019.<sup>2</sup>

## Flux de trésorerie & bilan

### Flux de trésorerie disponible et besoin en fonds de roulement

Le flux de trésorerie disponible pour l'exercice 2020 était de -36 millions d'euros, ce qui reflète une diminution de l'EBITDA, des décaissements associés à la restructuration, et un fonds de roulement qui, bien qu'inférieur au 1S20, reste toujours supérieur à la fin de l'exercice 2019, et représente environ 10 % des ventes.

(en millions d'euros)	2020	2019	2018
<b>Flux de trésorerie opérationnel disponible brut</b>	<b>43,9</b>	<b>139,8</b>	<b>120,9</b>
<i>Variation des créances commerciales</i>	41,4	-32,2	-11,2
<i>Variation des stocks</i>	-12,3	-33,0	0,3
<i>Variation des dettes commerciales</i>	-59,9	23,4	-1,3
<i>Autres variations du besoin en fonds de roulement net</i>	-24	15,6	-12,7
<b>Variations du besoin en fonds de roulement net</b>	<b>-54,8</b>	<b>-26,1</b>	<b>-24,9</b>
<b>Flux de trésorerie disponible opérationnel net</b>	<b>-10,8</b>	<b>113,7</b>	<b>96,0</b>
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	-0,1	5,8	4,3
<i>Impôts sur le résultat</i>	-10,4	-13,1	-12,5
<b>Flux de trésorerie disponible provenant des activités opérationnelles</b>	<b>-21,4</b>	<b>106,4</b>	<b>87,9</b>
<i>Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	-15	-20,2	-25,6
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	0,5	2,4	0,9
<b>Flux de trésorerie disponible provenant des investissements</b>	<b>-14,5</b>	<b>-17,8</b>	<b>-24,7</b>
<b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>	<b>-35,9</b>	<b>88,7</b>	<b>63,2</b>

<sup>2</sup> Résultat net par action ordinaire, retraité en fonction du fractionnement des actions mis en œuvre en date du 01/07/2020.

## Besoin en fonds de roulement

Le montant des stocks + créances commerciales - dettes commerciales s'élève à 32,6 % des ventes, venant de 21,7 % en 2019. Le besoin net en fonds de roulement s'élevait à 10 % des ventes, par rapport à 3 % des ventes en 2019.

Alors que le fonds de roulement en fin d'exercice était supérieur à celui de fin 2019, il s'est amélioré jusqu'à 108 millions d'euros à la fin juin, ce qui reflète une diminution des niveaux de stock et du NJC, de 82 jours à 67, à la fin de l'exercice.

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Créances commerciales	146,1	195,4	161,8
<b>NJC (nombre de jours de crédit client)</b>	<b>67</b>	<b>55</b>	<b>52</b>
Stocks	175,4	169,0	135,1
<b>Rotation des stocks</b>	<b>2,3</b>	<b>3,2</b>	<b>3,8</b>
Créances commerciales	-70,3	-128,9	-105,1
<b>DPO</b>	<b>53</b>	<b>71</b>	<b>59</b>
Autres besoins en fonds de roulement	-170,6	-205,2	-189,3
<b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT – TOTAL</b>	<b>80,6</b>	<b>30,2</b>	<b>2,5</b>

## Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement s'élèvent à 15 millions d'euros, contre 20,2 millions d'euros en 2019, vu que l'entreprise a assisté au report de divers projets ou phases d'investissement suite aux confinements liés à la pandémie et à la révision des priorités pour certains projets.

## Rentabilité des capitaux investis

La rentabilité des capitaux investis s'élève à 3 % pour l'exercice, contre 25 % en 2019.

## Goodwill

Le goodwill consolidé est resté stable à 105,6 millions d'euros, comme à la fin 2019.

## Situation de trésorerie

La situation nette de trésorerie, y compris trésorerie nette détenue dans Cinionic, s'élevait à 193,5 millions d'euros, venant de 329,4 millions d'euros à la fin 2019.

La trésorerie nette directement disponible s'élève à 127,7 millions d'euros, comparé à 253,4 millions d'euros l'an dernier, ce qui reflète une situation de trésorerie disponible négative (35,9 millions d'euros), les dividendes distribués (33,4 millions d'euros) et les investissements (55,5 millions d'euros) et l'effet de change.

Ces investissements se rapportent à l'acquisition de participations minoritaires, réévalués au prix du marché. La réévaluation à la juste valeur à la fin de l'exercice 2020 s'élevait à 18,3 millions d'euros et est reprise dans les autres éléments du résultat global.

## Troisième partie : résultats par division pour l'exercice 2020

### Structure organisationnelle de Barco

Barco est un groupe technologique d'envergure mondiale, créateur de solutions pour les marchés du divertissement (Entertainment), de l'entreprise (Enterprise) et des soins de santé (Healthcare).



- **Entertainment** : la division Entertainment englobe les segments Cinema et Venues & Hospitality ; ceux-ci regroupent à leur tour les segments Professional AV, Events ainsi que Simulation.
- **Enterprise** : la division Enterprise se compose des activités des segments Control Rooms et Corporate. Clickshare est le principal moteur du segment Corporate.
- **Healthcare** : la division Healthcare comprend les segments Diagnostic Imaging (imagerie diagnostique et de modalité) ainsi que Surgical Imaging.

## Division ENTERTAINMENT

(en millions d'euros)	2020	2019	Variation par rapport à 2019
Commandes reçues	268,7	491,0	-45,3 %
Ventes	291,4	455,1	-36,0 %
EBITDA	0,3	43,3	-99,3 %
Marge EBITDA	0,1 %	9,5 %	

### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	4T20	3T20	2T20	1T20	Variation entre 3T et 4T
Ventes	77,3	58,0	56,5	99,7	+33,3 %

Suite aux contractions de l'activité associées à la pandémie dans toutes les régions depuis le deuxième trimestre, les ventes ont diminué de 36 % durant l'exercice.

Le résultat du quatrième trimestre reflète une reprise marquée, surtout grâce aux projets ProAV et dans le marché du Cinéma, principalement en Chine mais aussi dans la région EMEA et aux États-Unis.

Le segment Cinéma représentait environ 50 % des ventes de la division en 2020, venant de 58 % en 2019, en raison des fermetures de cinémas et des reports des investissements.

Au sein de Cinéma, les principales causes de faiblesse résidaient dans les reports significatifs de projets de remplacement dans le secteur du cinéma suite à la fermeture des cinémas et aux sorties de films ajournées. Ce sous-segment devrait rester en demi-teinte durant les prochains trimestres. Tandis que de nombreux contrats de remplacement ont été reportés, aucun contrat n'a été annulé.

De nouveaux projets de construction dans la région EMEA et en Chine ont progressivement repris au cours du second semestre.

Au premier semestre, la division a augmenté sa part de marché et sa position de numéro un dans la technologie, car un de ses concurrents a quitté le marché du cinéma, et est en train de s'imposer grâce à ses solutions de projection laser avancées.

Les revenus du segment Venues and Hospitality ont aussi pâti de l'affaiblissement de la demande dans le marché événementiel, qui a eu pour conséquence des annulations d'événements liées aux mesures de confinement associées au COVID-19. Barco a étoffé son portefeuille de produits dans le sous-segment ProAV (installations fixes) avec le lancement d'une série de produits, notamment des nouveaux projecteurs laser compacts UDM et G-100 et de nouvelles solutions LED. La combinaison du portefeuille de produits étoffé et de l'accent accru sur la commercialisation a entraîné une reprise depuis le troisième trimestre. Alors que les ventes pour le segment Simulation étaient en légère régression, les commandes reçues sont restées stables en glissement annuel, et de gros accords-cadres à long terme avec des clients de référence indiquent un renforcement de la position sur le marché.

Conformément à la stratégie du groupe visant à étendre la part de portefeuille avec notre base installée en offrant divers services, la division a lancé et a commencé à vendre les « services de connectivité Insights », une solution basée sur le cloud pour une gestion améliorée et à distance des projecteurs.

L'EBITDA correspond au seuil de rentabilité grâce au recul de la marge brute et à un effet de levier opérationnel négatif sur les coûts fixes suite à un affaissement des ventes de la division.

**Division ENTERPRISE**

(en millions d'euros)	2020	2019	2018	Variation par rapport à 2019
Commandes reçues	215,2	350,9	336,6	-38,7 %
Ventes	216,8	358,7	335,9	-39,6 %
EBITDA	18,2	74,0	60,9	-75,4 %
Marge EBITDA	8,4 %	20,6 %	18,1 %	

**Ventes, par trimestre**

(en millions d'euros)	4T20	3T20	2T20	1T20	Variation entre 3T et 4T
Ventes	53,9	50,0	45,6	67,2	+7,8 %

La division Enterprise a rapporté une diminution de 40 % des ventes et des commandes pour l'exercice et une diminution de 8 % de la marge EBITDA, venant de 22 %. Les ventes de la division Enterprise ont commencé à rebondir aux troisième et quatrième trimestres, comme en témoigne la reprise progressive dans les segments Control Rooms et Corporate. En termes de gamme de produits, le segment Corporate représentait environ 51 % des ventes de la division Enterprise en 2020, contre 58 % en 2019.

La demande pour les produits du portefeuille ClickShare a fortement chuté au deuxième trimestre, ce qui est la conséquence des confinements liés à la pandémie et de la fermeture des bureaux. L'activité a commencé à reprendre durant l'été dans certaines zones géographiques, à mesure que certains bureaux et certaines organisations rouvraient et appliquaient le travail hybride après la première vague de confinements. Comme le personnel de nombreuses entreprises travaillait à distance par intermittence durant le deuxième semestre, les efforts de la division en vue de sensibiliser à la proposition de valeur de ClickShare Conference, dont le lancement avait eu lieu en janvier, a commencé à porter ses fruits, en particulier dans la région EMEA.

Le nouveau produit ClickShare Conference a créé une nouvelle catégorie au sein de l'industrie, parfaitement positionnée pour le travail hybride, comme en témoignent les prix décernés par le secteur, les contrats signés avec des clients de référence et la solide demande initiale (près de 20 000 unités ont été expédiées et installées durant l'année). ClickShare Conference représentait 25 % des ventes de ClickShare au deuxième semestre de 2020.

Barco a renforcé et élargi ses canaux, formé davantage de distributeurs et étendu sa couverture dans certaines régions et certaines filières d'achats. La division a aussi établi un programme d'alliance à l'échelle du secteur avec plus de vingt vendeurs d'équipements de salles de conférence de premier plan, y compris Logitech, Vaddio et Jabra, pour créer des packages interopérables de produits pour l'équipement de salles de réunion.

L'entreprise a continué d'investir fortement dans la sensibilisation du marché à ClickShare Conference, pour s'assurer que la solution pénètre le marché à mesure que les organisations commencent à réintégrer leur personnel dans les bureaux.

Control rooms a commencé l'année sur un premier trimestre faible et les ventes de l'exercice sont inférieures à l'an dernier, en raison de reports de projets et de retards au niveau des installations à cause de la pandémie, principalement dans les marchés gazier et pétrolier et Corporate. Toutefois, après le premier trimestre les résultats se sont améliorés de trimestre en trimestre à mesure que les clients répondaient favorablement au renforcement de la proposition

de valeur du portefeuille de produits étoffé du segment. Le segment a renforcé sa position avec sa stratégie spécifique de matériel pour murs vidéo utilisant trois types de technologie (rétroprojection, LCD et LED), et est en train de s'imposer avec la technologie LED, comme en attestent les premiers projets majeurs signés. Le segment a aussi réalisé des progrès dans la maturation et la commercialisation de son flux de travail logiciel et de son portefeuille de solutions de réseautage, avec des solutions de management à distance telles que les services Secure Stream et WallConnect Cloud.

Avec les besoins grandissants en solutions de qualité pour l'enseignement à distance et hybride pour la formation et l'apprentissage en entreprise, l'initiative de croissance qu'est la classe virtuelle d'Enterprise a augmenté sa base installée avec l'ajout de références brillantes dans les différentes régions.

## Division HEALTHCARE

(en millions d'euros)	2020	2019	2018	Variation par rapport à 2019
Commandes reçues	262,1	260,2	256,9	0,7 %
Ventes	261,9	268,8	245,0	-2,6 %
EBITDA	35,0	35,7	30,6	-1,9 %
Marge EBITDA	13,4 %	13,3 %	12,5 %	

### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	4T20	3T20	2T20	1T20	Variation entre 3T et 4T
Ventes	64,3	59,3	69,4	68,8	+8,4 %

Healthcare a rapporté des résultats stables par rapport à l'exercice précédent, avec une légère hausse des commandes, une légère baisse des ventes et une marge EBITDA globalement stable. Après un solide premier semestre marqué par une croissance des ventes à un chiffre élevé, le troisième trimestre a connu un ralentissement car les clients revoyaient les planifications des livraisons à la lumière des révisions des priorités des hôpitaux en matière de dépenses. Le quatrième trimestre reflète un rebond, lié, d'une part, au déploiement de projets reportés du troisième trimestre et, d'autre part, à la stabilisation de la chaîne d'approvisionnement de Healthcare.

Le segment Diagnostic a engrangé des résultats mitigés durant l'exercice, avec une intensification de la demande pour la radiologie et les dispositifs pour le domicile compensée par une diminution de la demande en solutions de mammographie et de modalité.

Dans le segment Surgical, la demande est repartie à la hausse au quatrième trimestre, après un troisième trimestre en demi-teinte. La solution Nexxis a élargi sa couverture mondiale en étendant la base de partenaires à travers le monde à mesure que le marché des infrastructures pour salles d'opération s'ouvre davantage aux solutions numériques. Barco a également étoffé son offre de produits d'imagerie chirurgicale avec l'arrivée de Nexxis care, une plateforme de gestion à distance basée sur le cloud.

Dans le cadre du programme « In China for China », la division est occupée à étendre son centre local dédié à la santé à Suzhou. Ce centre, qui a ouvert ses portes en mars 2019, englobe le développement commercial, la gestion des produits, la recherche et le développement ainsi que la production d'affichages liés aux soins de santé. À mesure que le marché des soins de santé continuera à se développer en Chine, tant dans les segments Diagnostic que Surgical, Barco augmentera ses niveaux d'investissements et renforcera sa présence pour soutenir encore les gains de parts de marché.

En parallèle, la division a aussi investi dans diverses nouvelles solutions, dont la solution de dépistage du cancer de la peau Demetra, qui a été lancée aux États-Unis au quatrième trimestre 2020 après avoir été introduite dans un certain nombre de pays européens.

## Téléconférence

Le 26 janvier 2021 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une téléconférence rassemblant investisseurs et analystes, afin de discuter des résultats de l'exercice 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 [www.barco.com](http://www.barco.com).

## Informations supplémentaires

### Rapport du commissaire

Le commissaire, PwC Réviseurs d'Entreprises SRL, représentée par Peter Opsomer et Lien Winne, a confirmé que ses travaux de révision, qui sont terminés quant au fond, n'ont pas révélé d'inexactitude significative dans le projet des comptes consolidés, et que les informations comptables reprises dans le communiqué annuel concordent, à tous égards importants, avec ledit projet des comptes dont elles sont extraites.

## 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 2021

Mercredi 21 avril

Jeudi 29 avril

Lundi 19 juillet

Mercredi 20 octobre

Rapport d'activité 1T21

Assemblée générale annuelle des actionnaires

Annonce des résultats du 1S21

Rapport d'activité 3T21

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 430 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 consolidés du 2S20

### Principaux chiffres financiers du second semestre 2020

- Le montant des commandes reçues au cours du semestre s'élève à 347,3 millions d'euros, soit une baisse de 38,9 % par rapport aux 568,3 millions d'euros de l'année précédente.
- Les ventes se chiffrent à 362,9 millions d'euros contre 586,1 millions d'euros au deuxième semestre 2019, ce qui représente une diminution de 38,1 %.
- La marge brute s'établit à 34,0 % contre 38,9 % au 2S19, soit une diminution de 4,9 points de pourcentage.
- L'EBITDA s'élève à 12,9 millions d'euros, contre 85,4 millions d'euros au 2S19. La marge EBITDA représente 3,5 % des ventes contre 14,6 % au 2S19.

### Commandes reçues et carnet de commandes

Les commandes reçues au deuxième semestre 2020 ont diminué de 39 % par rapport au solide deuxième semestre 2019, sous l'effet de déclin dans l'ensemble des divisions et des régions. Les divisions Enterprise (en particulier le segment Corporate) et Entertainment (en particulier les segments Cinema et Events) ont reculé de plus de 40 % suite à l'impact des confinements dans toutes les régions.

#### Carnet de commandes

(en millions d'euros)	31 déc. 2020	30 juin 2020	31 déc. 2019	30 juin 2019
Carnet de commandes	281,5	317,2	322,3	344,2

#### Commandes reçues

(en millions d'euros)	2S20	1S20	2S19	1S19
Commandes reçues	347,3	398,7	568,3	533,8

#### Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	2S20	2S19	Variation
Entertainment	127,4	259,7	-50,9 %
Enterprise	100,7	176,1	-42,8 %
Healthcare	119,2	132,5	-10,0 %
<b>Groupe</b>	<b>347,3</b>	<b>568,3</b>	<b>-38,9 %</b>

## Commandes reçues, par région

	2S20	2S19	Variation (en valeur nominale)
Amériques	36 %	42 %	-47,5 %
EMEA	34 %	36 %	-41,5 %
Asie-Pacifique	30 %	22 %	-18,3 %

## Ventes

Les ventes du deuxième semestre étaient 38 % inférieures au 2S19, avec des diminutions sensibles du côté d'Entertainment (Cinema et Events) et d'Enterprise (surtout sous l'effet de la faiblesse dans le segment Corporate) et une diminution de 10 % côté Healthcare.

Les ventes ont régressé fortement dans toutes les régions, les Amériques signant la plus faible performance, suivies par la région EMEA et l'Asie-Pacifique.

## Ventes

(en millions d'euros)	2S20	1S20	2S19	1S19	2S18
Ventes	362,9	407,2	586,1	496,4	530,4

## Ventes par division

(en millions d'euros)	2S20	2S19	Variation
Entertainment	135,3	260,6	-48,1 %
Enterprise	103,9	184,8	-43,8 %
Healthcare	123,6	140,8	-12,2 %
<b>Groupe</b>	<b>362,9</b>	<b>586,1</b>	<b>-38,1 %</b>

## Ventes par région

	2S20	2S19	Variation (en valeur nominale)
Amériques	35 %	39 %	-45,1 %
EMEA	37 %	36 %	-38,8 %
Asie-Pacifique	28 %	25 %	-27,4 %

## Rentabilité

### Marge brute

La marge brute s'élève à 123,2 millions d'euros au deuxième semestre 2020, venant de 160,5 millions d'euros au premier semestre et 228,1 millions d'euros au second semestre 2019. Le taux de marge brute s'élève à 34 % au second semestre 2020, venant de 39,4 % au premier semestre de l'exercice et 38,9 % au second semestre 2019. Le taux de marge brute a surtout reculé à cause des effets de la gamme de produits défavorable, et des frais généraux indirects qui pèsent davantage sur les volumes réduits.

### Charges indirectes et autres résultats d'exploitation

Le total des charges indirectes s'élève à 133,8 millions d'euros, soit 36,9 % des ventes, venant de 165,1 millions d'euros, ou 28,2 % des ventes, au deuxième semestre de l'an dernier ; il est conforme aux 131,5 millions d'euros de charges indirectes du premier semestre de 2020.

- Les frais de Recherche & Développement ont diminué de 62,6 millions d'euros lors de l'exercice précédent à 52,7 millions d'euros. En pourcentage des ventes, les frais de Recherche & Développement s'élèvent à 14,5 % contre 10,7 % au 2S19.
- Les frais de Ventes & Marketing ont diminué de 72,8 millions d'euros, ou 12,4 % des ventes, au 2S19, à 53,5 millions d'euros ou 14,8 % des ventes.
- Les frais généraux & administratifs sont passés de 29,6 millions d'euros au 2S19 à 27,5 millions d'euros.

Les Autres résultats d'exploitation s'élèvent à 0,3 million d'euros, alors qu'ils étaient négatifs de 1,2 million d'euros lors de l'exercice précédent.

### EBITDA & EBIT ajusté

L'EBITDA s'établit à 12,9 millions d'euros, contre 85,4 millions d'euros au deuxième semestre de l'exercice précédent, ce qui reflète des diminutions des ventes et de la marge brute, partiellement compensées par une diminution des charges opérationnelles.

Quant à la marge EBITDA pour le deuxième semestre, elle s'élève à 3,5 % contre 14,6 % au deuxième semestre 2019, sous l'effet d'un levier opérationnel négatif et d'une gamme de produits défavorable dans Entertainment et Enterprise.

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

2S20 <i>(en millions d'euros)</i>	Ventes	EBITDA	MARGE EBITDA EN %
Entertainment	135,3	-4,6	-3,4 %
Enterprise	103,9	4,5	4,4 %
Healthcare	123,6	12,9	10,5 %
<b>Groupe</b>	<b>362,9</b>	<b>12,9</b>	<b>3,5 %</b>

La comparaison de l'EBITDA entre le 2S20 et le 2S19, ventilée par division, se présente comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2S20</b>	<b>2S19</b>	<b>Variation</b>
Entertainment	-4,6	27,8	-116,5 %
Enterprise	4,5	38,6	-88,3 %
Healthcare	12,9	19,0	-32,1 %
<b>Groupe</b>	<b>12,9</b>	<b>85,4</b>	<b>-84,9 %</b>

L'EBIT ajusté s'élève à -10,2 millions d'euros contre 61,8 millions d'euros 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 -14,8 millions d'euros, contre un résultat de 52,2 millions d'euros au 2S19.

## Annexe II

### Tableaux financiers (en anglais)

<b>Income Statement</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<i>(in thousands of euros)</i>			
Sales	770,083	1,082,570	1,028,531
Cost of goods sold	-486,300	-653,274	-615,578
<b>Gross profit</b>	<b>283,783</b>	<b>429,295</b>	<b>412,953</b>
Research and development expenses	-102,610	-119,389	-120,279
Sales and marketing expenses	-112,329	-142,517	-147,723
General and administration expenses	-50,362	-57,632	-57,464
Other operating income (expense) - net	-8,302	280	2,488
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>10,180</b>	<b>110,038</b>	<b>89,974</b>
Restructuring and impairments	-14,513	-	-17,000
Gain on change in control	-	-	16,384
<b>EBIT</b>	<b>-4,332</b>	<b>110,038</b>	<b>89,358</b>
Interest income	1,845	7,648	5,915
Interest expense	-1,965	-1,866	-1,566
<b>Income before taxes</b>	<b>-4,453</b>	<b>115,820</b>	<b>93,708</b>
Income taxes	0	-20,848	-16,586
<b>Result after taxes</b>	<b>-4,453</b>	<b>94,973</b>	<b>77,121</b>
Share in the result of joint ventures and associates	-276	1,566	191
<b>Net income</b>	<b>-4,729</b>	<b>96,539</b>	<b>77,312</b>
<b>Net income attributable to non-controlling interest</b>	<b>-335</b>	<b>1,176</b>	<b>2,347</b>
<b>Net income attributable to the equity holder of the parent</b>	<b>-4,393</b>	<b>95,363</b>	<b>74,965</b>
Earnings per share (in euro)	-0.05	1.09	0.86
Diluted earnings per share (in euro)	-0.05	1.07	0.85
<b>Selected Financial Ratios</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
EBITDA	53,563	153,022	124,465
EBITDA on sales	7.0%	14.1%	12.1%
Adjusted EBIT on sales	1.3%	10.2%	8.7%
EBIT on sales	-0.6%	10.2%	8.7%
Total debt to equity	6.8%	7.5%	6.0%

<b>Balance sheet</b>	<b>31 Dec 2020</b>	<b>31 Dec 2019</b>	<b>31 Dec 2018</b>
<i>(in thousands of euro)</i>			
<b>ASSETS</b>			
Goodwill	105,612	105,612	105,612
Other intangible assets	28,952	44,469	47,397
Land and buildings	74,220	83,665	57,777
Other tangible assets	49,254	51,804	51,003
Investments	106,942	43,288	19,105
Deferred tax assets	62,811	60,116	67,478
Other non-current assets	5,870	4,018	9,732
<b>Non-current assets</b>	<b>433,662</b>	<b>392,972</b>	<b>358,103</b>
Inventory	175,390	168,983	135,111
Trade debtors	146,138	195,358	161,787
Other amounts receivable	17,789	25,669	19,567
Short term investments	3,175	24,748	112,795
Cash and cash equivalents	235,402	357,035	251,807
Prepaid expenses and accrued income	6,646	9,409	8,131
<b>Current assets</b>	<b>584,542</b>	<b>781,203</b>	<b>689,197</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,018,203</b>	<b>1,174,176</b>	<b>1,047,301</b>
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>			
Equity attributable to equityholders of the parent	659,309	700,060	633,267
Non-controlling interests	37,798	40,590	1,777
<b>Equity</b>	<b>697,107</b>	<b>740,650</b>	<b>635,044</b>
Long-term debts	35,854	40,225	29,882
Deferred tax liabilities	4,745	7,575	3,140
Other long-term liabilities	43,286	27,031	24,557
Long-term provisions	40,156	42,428	34,265
<b>Non-current liabilities</b>	<b>124,042</b>	<b>117,260</b>	<b>91,844</b>
Current portion of long-term debts	9,187	12,469	7,500
Short-term debts	86	0	686
Trade payables	70,299	128,914	105,148
Advances received from customers	42,375	69,515	53,747
Tax payables	7,478	9,893	11,370
Employee benefit liabilities	32,284	54,652	51,314
Other current liabilities	8,980	13,268	48,532
Accrued charges and deferred income	12,646	8,795	10,082
Short-term provisions	13,720	18,759	32,032
<b>Current liabilities</b>	<b>197,054</b>	<b>316,266</b>	<b>320,412</b>
<b>Total Equity and Liabilities</b>	<b>1,018,203</b>	<b>1,174,177</b>	<b>1,047,300</b>

<b>Cash flow statement</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<i>(in thousands of euros)</i>			
<b>Cash flow from operating activities</b>			
Adjusted EBIT	10,180	110,038	89,974
Restructuring	-9,536	-13,717	-2,882
Gain on sale of divestments	-	-	-743
Depreciations of tangible and intangible fixed assets	43,383	42,984	34,492
(Gain)/Loss on tangible fixed assets	170	-1,024	-149
Share options recognized as cost	2,907	2,147	2,050
Share in the profit/(loss) of joint ventures and associates	-276	1,566	191
<b>Gross operating cash flow</b>	<b>46,829</b>	<b>141,995</b>	<b>122,933</b>
Changes in trade receivables	41,391	-32,160	-11,209
Changes in inventory	-12,260	-32,989	334
Changes in trade payables	-59,936	23,404	-1,306
Other changes in net working capital	-23,960	15,618	-12,722
<b>Change in net working capital</b>	<b>-54,764</b>	<b>-26,126</b>	<b>-24,903</b>
<b>Net operating cash flow</b>	<b>-7,936</b>	<b>115,868</b>	<b>98,030</b>
Interest received	1,845	7,648	5,915
Interest paid	-1,965	-1,866	-1,566
Income taxes	-10,398	-13,053	-12,460
<b>Cash flow from operating activities</b>	<b>-18,454</b>	<b>108,597</b>	<b>89,919</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>			
Purchases of tangible and intangible fixed assets	-14,980	-20,169	-25,627
Proceeds on disposals of tangible and intangible fixed assets	488	2,379	922
Proceeds from (+), payments for (-) short term investments	21,573	88,047	-112,795
Acquisition of Group companies, net of acquired cash	0	-3,272	-5,621
Disposal of group companies, net of disposed cash	-	-	-32,558
Other investing activities	-55,530	-41,285	-2,972
Dividends from joint ventures and associates	2,492	7,284	10,499
<b>Cash flow from investing activities (including acquisitions and divestments)</b>	<b>-45,958</b>	<b>32,983</b>	<b>-168,152</b>

<i>Cash flow from financing activities</i>			
Dividends paid	-33,354	-28,680	-25,975
Capital increase	482	360	132
Sale of own shares	2,371	6,428	5,928
Payments (-) of long-term liabilities	-11,235	-22,359	-8,363
Proceeds from (+), payments of (-) short-term liabilities	2,103	3,033	-4,430
Advances on capital contribution from non-controlling interest	-	-	37,906
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>-39,634</b>	<b>-41,218</b>	<b>5,198</b>
<b>Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>-104,045</b>	<b>100,362</b>	<b>-73,035</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>-17,588</b>	<b>4,866</b>	<b>3,328</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>235,402</b>	<b>357,035</b>	<b>251,807</b>

<b>Results per division</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<i>(in thousands of euros)</i>			
<b>Sales</b>			
Entertainment	291,433	455,125	447,611
Enterprise	216,794	358,671	335,914
Healthcare	261,856	268,774	245,006
<b>Group</b>	<b>770,083</b>	<b>1,082,570</b>	<b>1,028,531</b>
<b>EBITDA</b>			
Entertainment	287	43,310	32,879
Enterprise	18,246	74,051	60,944
Healthcare	35,030	35,660	30,642
<b>Group</b>	<b>53,563</b>	<b>153,022</b>	<b>124,465</b>