

Trading update 3T24

Reprise progressive en lançant de nouveaux produits

Courtrai, Belgique, le 17 octobre 2024, 07h30 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd’hui les résultats du troisième trimestre, clos le 30 septembre 2024.

Faits marquants du troisième trimestre 2024

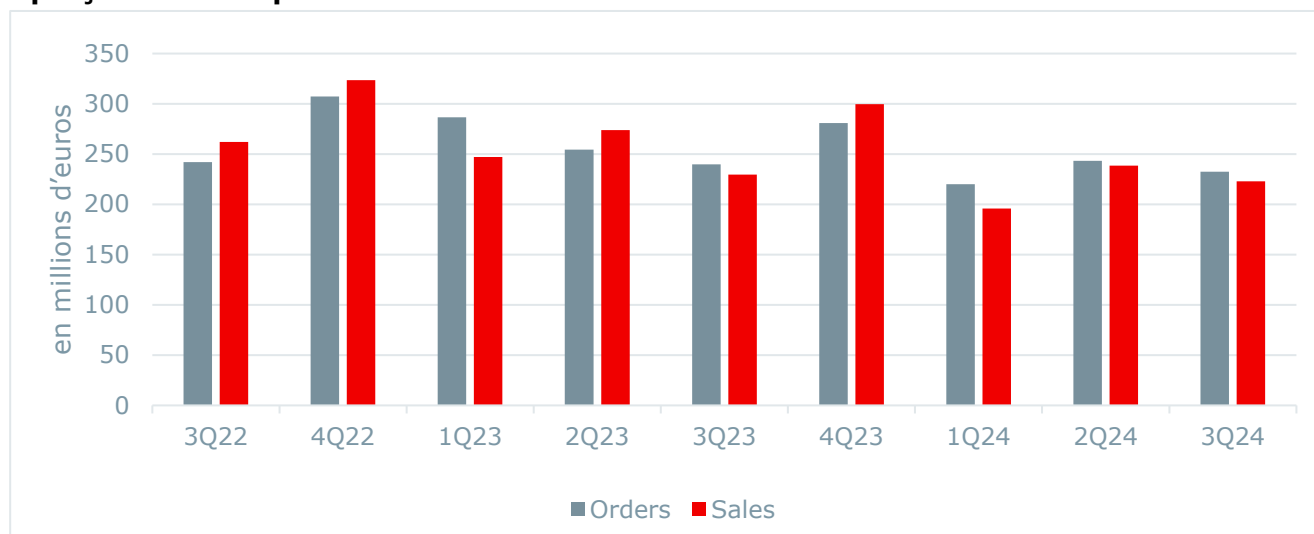
- **Reprise progressive**, alimentée par la division Healthcare et les Amériques, alors que les conditions de marché dans la région EMEA restent difficiles
- **L'écart du revenu par rapport à l'année dernière s'est réduit**, avec des commandes et des ventes au 3T24 à -3 % en glissement annuel
- **Carnet de commandes solide à la fin du 3T24 de 531,4 millions d'euros**, en hausse de 7 % par rapport au début de l'année et stable par rapport à juin 2024
- **Lancement de nouveaux produits** dans toutes les divisions
- **Perspectives** pour un chiffre d'affaires du deuxième semestre autour du niveau de l'année dernière, avec une marge d'EBITDA de 11 à 13 % sur l'ensemble de l'année

Résumé analytique 3T24

Revenus du groupe

(en millions d'euros)	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	Variation entre 3T23 et 3T24
Commandes reçues	232,5	243,2	220,1	280,7	239,9	-3 %
Ventes	223,0	238,6	195,9	299,6	229,6	-3 %

Aperçu trimestre par trimestre



Au troisième trimestre, les commandes reçues s'élèvent à 232,5 millions d'euros, soit une diminution de 3 % par rapport au même trimestre l'an dernier, ce qui reflète la croissance de Healthcare neutralisée par un recul dans les divisions Entertainment et Enterprise. La demande la plus forte a été observée dans les Amériques, région qui a noté une hausse significative des commandes reçues dans la division Healthcare après que les stocks excédentaires des clients avaient été consommés vers le milieu de l'année. Les commandes reçues dans les régions EMEA et Asie-Pacifique ont reculé par rapport à l'an dernier. Le carnet de commandes s'établit à 531,4 millions d'euros, ce qui est plus ou moins similaire au niveau du milieu de l'année. Le ratio commandes/facturation pour le troisième trimestre est supérieur à 1.

Les ventes du troisième trimestre s'établissent à 223,0 millions d'euros, ce qui représente une baisse de 3 % en glissement annuel. La croissance dans les Amériques et la région Asie-Pacifique a été neutralisée par une baisse des ventes dans la région EMEA. Les ventes de la division Healthcare ont bien progressé grâce à une augmentation du segment Diagnostic Imaging dans son important marché américain. Dans la division Enterprise, Control Rooms a enregistré une croissance dans toutes les régions grâce à la solidité du carnet de commandes, atténuée par un repli à un chiffre pour Meeting Experience, tandis que nous notons une diminution des ventes dans les régions EMEA et Asie-Pacifique, et une croissance dans les Amériques. Dans la division Entertainment, les ventes du segment Immersive Experience ont régressé, en partie à cause du report des commandes des clients en attendant le lancement de nouveaux produits. Les ventes de Cinema sont restées quasiment stables par rapport à l'année précédente.

Barco a réalisé des progrès notables au niveau de l'introduction d'une large gamme de nouveaux produits. Dans la division Healthcare, une gamme d'écrans de radiologie pour une lecture à domicile a été lancée au début du troisième trimestre, suivie par l'introduction de l'écran vedette pour la mammographie Coronis OneLook au début du quatrième trimestre. Dans la division Enterprise, Barco CTRL a lancé un nouveau logiciel capital en juillet, qui apporte de nouvelles fonctionnalités importantes pour l'utilisateur. Dans la division Entertainment, le projecteur de milieu de gamme I600 éclaire des lieux immersifs depuis la fin du deuxième trimestre. Par ailleurs, le projecteur vedette QDX et le logiciel de traitement d'images Encore 3 devraient être lancés plus tard dans l'année. Enfin, HDR Lightsteering a crevé l'écran avec le coup d'envoi d'un programme pilote dans des centres d'exposition notoires aux États-Unis.

Commentaire de la CEO, An Steegen

« Au cours du troisième trimestre de 2024, nous avons observé une reprise progressive marquée avec des différences au niveau des résultats par région et par division. Notre activité Healthcare était motif de grande satisfaction : les ventes ont progressé et nous notons une solide reprise des commandes suite à la normalisation des niveaux de stock chez les clients. Barco a de nouveau signé un bon trimestre dans les Amériques, région où le revenu cumulé depuis le début de l'année a dépassé celui de l'an dernier. Les marchés de la région EMEA continuent de connaître des conditions de marché difficiles dans toutes les divisions.

À mesure que l'année avance, nous continuons de réaliser notre stratégie de toutes nos forces. Au second semestre, nous allons nous concentrer sur les nombreux lancements de nouveaux produits planifiés, parallèlement aux mesures de maîtrise des coûts et à la gestion des flux de trésorerie. »

Perspectives pour 2024 et après

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.

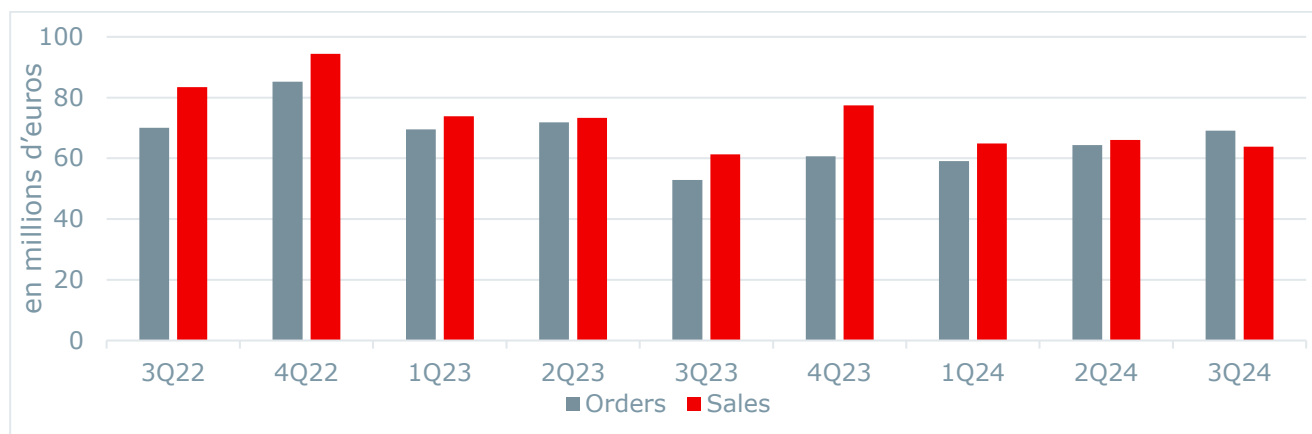
Bien que nous observions une reprise progressive, les conditions de marché dans la région EMEA restent difficiles. La direction s'attend à un chiffre d'affaires au second semestre autour du niveau de l'année dernière. À compter de 2025, nous nous attendons à une croissance des ventes sur la base d'une année complète.

La direction réaffirme qu'elle s'attend à une marge EBITDA de l'ordre de 11 à 13 % sur l'ensemble de l'année 2024.

Répartition par divisions

Healthcare

(en millions d'euros)	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	Variation entre 3T23 et 3T24
Commandes reçues	69,1	64,4	59,1	60,7	52,9	+31 %
Ventes	63,8	66,0	64,9	77,4	61,3	+4 %



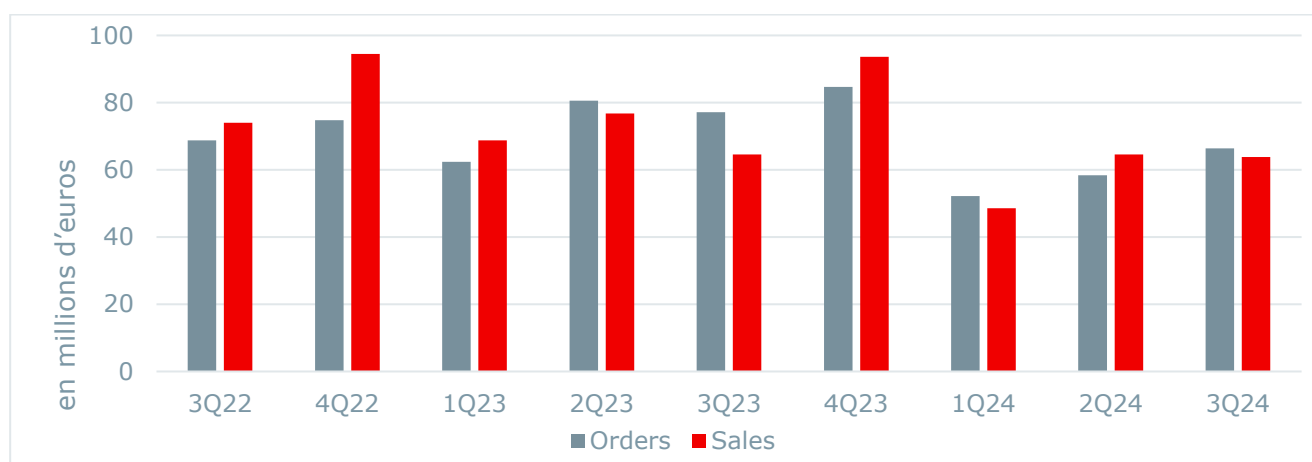
Pour la division Healthcare, les commandes reçues et les ventes ont augmenté par rapport au même trimestre de l’an dernier, avec pour résultat que les commandes reçues cumulées depuis le début de l’année sont conformes à celles de l’an dernier. Les commandes ont progressé de 31 %, principalement dans les Amériques, où les conditions de marché étaient très saines, ce qui a également engendré une croissance des ventes dans la région.

Les commandes du segment Diagnostic Imaging sont restées globalement stables par rapport à l’an dernier, mais ont progressé dans les Amériques, région qui constitue le marché final le plus important pour les écrans haut de gamme de cette unité opérationnelle. Les ventes ont signé une croissance à deux chiffres sous l’effet des Amériques, tandis que dans la région EMEA les conditions de marché s’étaient affaiblies avec des retards au niveau d’appel d’offres de grande ampleur. Le lancement réussi de l’écran de mammographie Coronis OneLook a marqué une étape importante, avec les premières expéditions depuis le début du mois d’octobre.

Les segments Surgical et Modality ont connu une forte augmentation des commandes reçues, avec notamment plusieurs commandes de grande ampleur dans les Amériques au titre de contrats cadres existants et nouveaux, ce qui indique que les niveaux de stock chez les clients sont revenus à la normale. Ces commandes seront progressivement converties en ventes à partir du quatrième trimestre.

Enterprise

(en millions d'euros)	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	Variation entre 3T23 et 3T24
Commandes reçues	66,4	58,4	52,2	84,7	77,2	-14 %
Ventes	63,8	64,6	48,6	93,6	64,6	-1 %



La division Enterprise a fait montre d'une reprise constante tout au long de l'année, les commandes augmentant de trimestre en trimestre. Les ventes de la division sont restées globalement stables par rapport à l'année précédente, avec une croissance dans les Amériques et un repli dans la région EMEA.

Pour Meeting Experience, la correction des stocks chez les partenaires du canal qui a eu lieu durant le premier semestre est terminée et les stocks du canal sont revenus à des niveaux normaux. Les ventes se sont améliorées de trimestre en trimestre tout au long de cet année, et avec l'augmentation des volumes, la marge brute au troisième trimestre était égale à l'an dernier. Les ventes de ClickShare des partenaires du canal aux clients finaux s'améliorent petit à petit. Après plusieurs trimestres en berne, les ventes du troisième trimestre sont conformes à l'an dernier, avec une croissance dans les Amériques.

Control Rooms a poursuit son parcours avec Barco CTRL comme principale plateforme pour le développement futur. En juillet, la plateforme logicielle a reçu une amélioration sous la forme d'une mise à jour de grande ampleur apportant de nouvelles fonctionnalités importantes. Les commandes ont diminué durant le trimestre comparé au solide troisième trimestre de 2023 qui incluait une commande exceptionnelle dans les Amériques. Les ventes ont connu une augmentation à un chiffre par rapport à l'an dernier, avec une croissance dans toutes les régions, ce qui reflète une conversion consistante du carnet de commandes.

Entertainment

(en millions d'euros)	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23	Variation entre 3T23 et 3T24
Commandes reçues	96,9	120,3	108,8	135,2	109,8	-12 %
Ventes	95,4	108,0	82,4	128,7	103,7	-8 %



Dans la division Entertainment, les commandes ont baissé de 12 % en glissement annuel sous l'effet des Amériques, comparé au solide troisième trimestre 2023. Les ventes de la division sont en baisse de 8 %, la croissance dans les Amériques, neutralisée par un repli dans la région EMEA.

Le carnet de commandes Cinema a progressé en glissement annuel, tandis que les ventes étaient globalement stables en glissement annuel. Cinema a également poursuivi ses livraisons de projecteurs dans le cadre des contrats Cinema-as-a-Service, pour lesquels des revenus récurrents sont comptabilisés chaque mois pendant toute la durée contractuelle. Depuis le début du second semestre 2024, nous notons une amélioration de la qualité de l'offre cinématographique, ce qui engendre un intérêt plus accru et concret parmi les exploitants de salles pour les programmes de remplacement des projecteurs laser.

Immersive Experience a enregistré un niveau de commandes reçues similaire à l'année précédente. Une partie conséquente des commandes reçues concernait de nouveaux produits dont le lancement est prévu plus tard dans l'année. Les ventes ont régressé dans toutes les régions, en partie du fait que certains clients attendent les nouveaux produits, notamment l'arrivée du projecteur vedette 3-DLP QDX et du logiciel de traitement d'images Encore 3.

Commandes reçues et carnet de commandes

Commandes reçues, par année

(en millions d'euros)	3T24	3T23	Variation entre 3T23 et 3T24
Commandes reçues	232,5	239,9	-3 %

Commandes reçues, par trimestre

(en millions d'euros)	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23
Commandes reçues	232,5	243,2	220,1	280,7	239,9

Carnet de commandes

(en millions d'euros)	30 sept. 2024	30 juin 2024	31 mars 2024	31 déc. 2023	30 sept. 2023	30 juin 2023
Carnet de commandes	531,4	533,3	524,8	494,8	523,4	505,8

Ventes

Ventes, par année

(en millions d'euros)	3T24	3T23	Variation entre 3T23 et 3T24
Ventes	223,0	229,6	-3 %
<i>Hors effet de change</i>			-2 %

Ventes par division, par année

(en millions d'euros)	3T24	3T23	Variation entre 3T23 et 3T24
Healthcare	63,8	61,3	+4 %
Enterprise	63,8	64,6	-1 %
Entertainment	95,4	103,7	-8 %
Groupe	223,0	229,6	-3 %

Ventes par division, par trimestre

(en millions d'euros)	3T24	2T24	1T24	4T23	3T23
Healthcare	63,8	66,0	64,9	77,4	61,3
Enterprise	63,8	64,6	48,6	93,6	64,6
Entertainment	95,4	108,0	82,4	128,7	103,7
Groupe	223,0	238,6	195,9	299,6	229,6

Informations complémentaires

Les informations publiées dans ce communiqué de presse n'ont pas été vérifiées par le commissaire aux comptes.

Demander plus d'informations

Willem Fransoo, Director Investor Relations
+32 56 26 23 22 ou willem.fransoo@barco.com

Calendrier financier 2025

Mardi 11 février 2025

Annonce des résultats de l'exercice 2024 et du 2S24

Vous voulez en savoir plus ? N'hésitez pas à visiter notre site à la page <https://www.barco.com/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 inexacts 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 1.050 millions d'euros en 2023.

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. © 2024