

## Résultats semestriels 2024

### Signes d'amélioration au deuxième trimestre, tout en investissant dans la croissance future

Courtrai, Belgique, le 17 juillet 2024, 07h15 – Barco (Euronext : BAR ; Reuters : BARBt.BR ; Bloomberg : BAR BB) publie aujourd'hui les résultats du semestre clos le 30 juin 2024.

#### Principaux chiffres financiers du premier semestre et du deuxième trimestre 2024 <sup>1</sup>

- **Commandes** de **463,3 millions d'euros** au **1S24**, une baisse de 14 % par rapport au 1S23
- **Carnet de commandes à la fin du 1S24 à 533,3 millions d'euros**, en hausse de 38,5 millions d'euros par rapport à la fin de l'exercice 2023
- **Ventes** de **434,5 millions d'euros** au **1S24**, une baisse de 17 % par rapport au 1S23
- **Taux de marge brute** de **172,6 millions d'euros** au 1S24, soit 39,7 % des ventes contre 40,9 % des ventes au 1S23
- **EBITDA au 1S24** de **35,2 millions d'euros**, soit 8,1 % des ventes contre 12,5 % des ventes au 1S23
- **Flux de trésorerie disponible 1S24** de **14,6 millions d'euros**, augmentation de 38,7 millions d'euros par rapport au flux de trésorerie disponible 1S23 de -24,1 millions d'euros
- **Commandes du 2T24 à 243,2 millions d'euros**, une baisse de 4 % par rapport au 2T23 et une hausse de 10 % par rapport au 1T24
- **Ventes au 2T24** de **238,6 millions d'euros**, 13 % de moins qu'au 2T23 et 22 % de mieux qu'au 1T24
- **Nouvelle usine de fabrication Entertainment** à Wuxi, en Chine, ouverte en mai 2024
- **En bonne voie pour lancer de nouveaux produits au cours du 2S24**, comme prévu

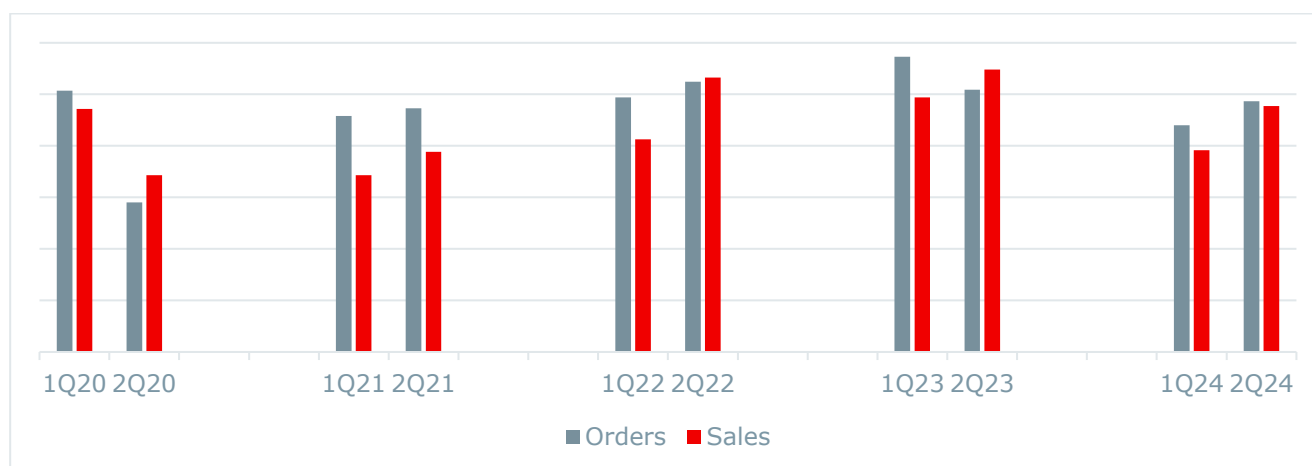
### Synthèse

#### Revenus du groupe

(en millions d'euros)	1S24	1S23	1S22	1S21	Variation entre 1S24 et 1S23
Commandes reçues	463,3	541,1	509,2	465,6	-14 %
Ventes	434,5	520,9	472,6	366,0	-17 %

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

## Aperçu du 1S, par trimestre



### Revenus du groupe - les commandes et les ventes commencent à se redresser, sous l'impulsion des Amériques

Même si les commandes du premier semestre ont été inférieures à celles de l'année dernière, elles ont été plus élevées au deuxième trimestre qu'au premier, ce qui indique un début d'amélioration des conditions commerciales, en particulier dans les Amériques. Par rapport à l'année dernière, les commandes du deuxième trimestre ont baissé de 4 %, tandis que celles du premier trimestre ont baissé de 23 %. Dans la région EMEA, les conditions de marché sont restées en demi-teinte, principalement en raison de la résorption des stocks par les clients des secteurs Healthcare et Meeting Experience. Grâce à un ratio commandes/facturation positif au 1S24, le carnet de commandes s'est étoffé pour atteindre 533,3 millions d'euros.

De même, alors que les ventes du premier semestre ont baissé de 17 % en glissement annuel, les ventes du deuxième trimestre ont baissé de 13 % par rapport à l'année précédente, mais ont augmenté de 22 % par rapport au premier trimestre. Au premier semestre, les ventes dans la région EMEA ont diminué compte tenu de la faiblesse des conditions du marché dans la division Entertainment et de la réduction des stocks dans la division Healthcare et Meeting Experience, partiellement compensées par un chiffre d'affaires pratiquement inchangé dans les Amériques. Dans l'ensemble, nous constatons que les clients retardent leurs investissements, en raison de l'incertitude des conditions macroéconomiques et aussi en prévision de l'introduction de nouveaux produits prévue pour le second semestre de l'année dans les trois divisions.

### Revenus des divisions - amélioration progressive dans toutes les divisions à partir du deuxième trimestre

Pour la division Healthcare, les commandes et les ventes se sont progressivement améliorées tout au long du semestre, tandis que les niveaux de stocks chez les clients se sont normalisés. La division est prête à lancer de nouveaux produits au cours du second semestre, ce qui devrait stimuler la croissance. Diagnostic Imaging a enregistré de solides performances, proches de celles de l'année dernière, avec une croissance à deux chiffres des ventes dans la région des Amériques et une forte demande pour notre portefeuille de produits haut de gamme. Le marché EMEA a été plus faible et plus compétitif. Cependant, les clients des segments Surgical &

Modality avaient encore des stocks excédentaires de plateformes de produits existantes au 1S24, ce qui retarde la demande de nouvelles plateformes de produits pour lesquelles les solutions de Barco sont conçues. Cette situation a surtout un impact sur les contrats de modality ; par conséquent, la gamme de produits a évolué vers davantage de produits chirurgicaux et de logiciels.

La division Entreprise a subi l'impact des réductions des stocks de clients pour Meeting Experience, principalement dans la région EMEA. Les clients ont constitué des stocks supplémentaires vers la fin de l'année 2023, avant le changement des conditions de partenariat. Depuis le début de l'année, les stocks de ClickShare chez les partenaires du canal ont diminué de plus de 20 millions d'euros. Parallèlement, les ventes de ClickShare par nos distributeurs aux revendeurs et aux clients finaux ont été conformes au marché, avec une baisse à un chiffre en valeur par rapport à l'année dernière. Après la révision stratégique réussie en 2023, Control Rooms a augmenté ses commandes et ses ventes au cours du 1S24, en s'appuyant sur un carnet de commandes bien rempli, et a augmenté sa part de logiciels dans la gamme de produits. Pour Control Rooms, la croissance dans la région EMEA et les Amériques a été partiellement atténuée par une baisse dans la région Asie-Pacifique, où Barco s'est retirée d'un certain nombre de marchés.

La division Entertainment a également enregistré de meilleurs résultats au deuxième trimestre qu'au premier, avec des commandes en hausse de 18 %, principalement dans les Amériques et la région Asie-Pacifique. Sur le marché Cinema, les exploitants de salles ont retardé leurs investissements en raison d'une faible offre cinématographique au début de l'année, compte tenu de la grève à Hollywood en 2023. Une offre cinématographique plus forte est attendue au second semestre 2024. La division a continué d'honorer les contrats Cinema-as-a-Service, ce qui s'est traduit par une augmentation de la part des recettes récurrentes. En ce qui concerne Immersive Experience, la demande s'améliore dans les Amériques, tandis que la région EMEA reste confrontée à des conditions de marché peu favorables. Avec plusieurs lancements de nouveaux produits prévus au second semestre, le carnet de commandes a beaucoup progressé au cours du deuxième trimestre, les clients ayant commencé à précommander ces nouveaux produits.

## **L'EBITDA est affecté par la baisse des revenus ; le flux de trésorerie est positif de 14,6 millions d'euros**

Le taux de marge brute est resté relativement stable à 39,7 %, contre 40,9 % au premier semestre 2023. Le taux de marge brute de la division Entertainment et en particulier de la division Healthcare s'est amélioré, grâce à une gamme de produits plus favorable et aux économies de coûts de la nouvelle usine de Suzhou. Cette amélioration a été atténuée par une baisse significative de la division Entreprise, qui a été affectée par la diminution du volume de ClickShare dans la gamme de produits.

L'EBITDA s'élève à 35,2 millions d'euros, contre 65,0 millions d'euros l'an dernier. La marge EBITDA atteint 8,1 %, soit 4,4 points de pourcentage de moins qu'au 1S23. Compte tenu des lancements de produits à venir, les investissements en R&D ont augmenté en glissement annuel, mais le total des dépenses indirectes a diminué nominalement. La baisse des revenus a généré un effet de levier opérationnel, en particulier dans la division Entreprise, où l'impact des corrections des stocks de ClickShare a été important. La division Entreprise a repris au cours du semestre, avec une marge EBITDA au deuxième trimestre qui était déjà conforme avec le premier semestre 2023 en totalité.

Le flux de trésorerie disponible pour le 1S24 a été positif de 14,6 millions d'euros, soit une amélioration significative de 38,7 millions par rapport au flux de trésorerie disponible négatif de 24,1 millions d'euros au 1S23. Les dépenses d'investissement pour le semestre ont atteint 19,1 millions d'euros, principalement pour l'usine de Wuxi et les leasings client. La rentabilité des capitaux investis s'élève à 11 % des ventes.

### **Commentaire des co-CEO An Steegen et Charles Beauduin**

« Au premier semestre 2024, notre activité a été entravée par la réduction des stocks chez nos clients de Meeting Experience et Healthcare. Dans la division Entertainment, les clients ont retardé leurs investissements en raison d'une offre cinématographique faible et dans l'attente de nos prochains lancements de produits.

Bien que la visibilité reste faible, nous avons des raisons d'espérer un second semestre très différent. Les stocks des clients se normalisent et les conditions du marché s'améliorent pour Entertainment. En outre, nous sommes sur le point de lancer de nombreux nouveaux produits dans toutes les divisions, ce qui devrait contribuer à la fois aux revenus et à la rentabilité.

Nous restons déterminés à continuer d'investir dans notre portefeuille d'innovation afin de préparer l'introduction de nouveaux produits en 2025 et au-delà. Nous renforçons également notre position concurrentielle au chapitre des coûts grâce au déploiement de notre stratégie d'usines ciblées, y compris l'usine Entertainment récemment ouverte en Chine. »

## Perspectives pour l'exercice 2024

*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.*

La direction prévoit une croissance des revenus au second semestre par rapport à l'année dernière. À compter de 2025, nous nous attendons à une croissance des ventes sur la base d'une année complète.

La marge EBITDA pour l'ensemble de l'année dépend des revenus et de la gamme de produits. Pour le second semestre, une forte reprise est attendue, avec une marge EBITDA de 11-13 % pour l'ensemble de l'année 2024.

## Première partie : Résultats consolidés du 1S24

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

#### Commandes reçues et carnet de commandes

##### Commandes reçues

Les commandes s'élèvent à 463,3 millions d'euros, soit une baisse de 14 % par rapport au premier semestre de l'année dernière, principalement en raison de la faiblesse de la demande dans la région EMEA et de la réduction des stocks dans les divisions Healthcare et Enterprise. C'est dans les Amériques que les commandes ont été les plus importantes, avec une croissance en glissement annuel au deuxième trimestre.

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

##### Carnet de commandes

À la fin du semestre, le carnet de commandes s'élève à 533,3 millions d'euros, soit 38,5 millions d'euros de plus qu'à la fin de l'exercice 2023 et 8,5 millions d'euros de plus que fin mars 2024. L'augmentation du carnet de commandes a principalement concerné la division Entertainment, avec des commandes notables pour de nouveaux produits dans le segment Immersive Experience qui seront lancés au cours du second semestre de l'année. Les commandes Cinema-as-a-Service représentent une part croissante du carnet de commandes, avec un total de plus de 100 millions d'euros.

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

##### Commandes reçues, par division

(en millions d'euros)	1S24	1S23	1S22	Variation
Healthcare	123,5	141,3	164,3	-13 %
Enterprise	110,6	143,0	137,7	-23 %
Entertainment	229,1	256,7	207,2	-11 %
<b>Groupe</b>	<b>463,3</b>	<b>541,1</b>	<b>509,2</b>	<b>-14 %</b>

## Commandes reçues, par région

(en millions d'euros)	1S24	% du total	1S23	% du total	Variation (de la valeur nominale)
Amériques	220,5	48 %	231,2	43 %	-5 %
EMEA	135,5	29 %	188,6	35 %	-28 %
Asie-Pacifique	107,2	23 %	121,3	22 %	-12 %

## Ventes

Au premier semestre, les ventes se sont établies à 434,5 millions d'euros, soit une diminution de 17 % par rapport à la même période de l'année dernière. Par région, les ventes dans les Amériques sont restées pratiquement stables en glissement annuel, atténuées principalement par une forte baisse dans la région EMEA. Il n'y a pas eu d'effet de change significatif.

## Ventes

(en millions d'euros)	1S24	2S23	1S23	2S22	1S22
<b>Ventes</b>	434,5	529,2	520,9	585,7	472,6

## Ventes par division

(en millions d'euros)	1S24	1S23	1S22	Variation
Healthcare	130,9	147,3	163,9	-11 %
Enterprise	113,3	145,6	148,7	-22 %
Entertainment	190,4	228,0	160,0	-16 %
<b>Groupe</b>	<b>434,5</b>	<b>520,9</b>	<b>472,6</b>	<b>-17 %</b>
Ventes à taux de change constants				-16 %

## Ventes par région

(en millions d'euros)	1S24	% du total	1S23	% du total	Variation (en valeur nominale)
Amériques	201,0	46 %	204,6	39 %	-2 %
EMEA	140,6	32 %	209,0	40 %	-33 %
Asie-Pacifique	92,8	21 %	107,3	21 %	-13 %

## Rentabilité

### Marge brute

La marge brute s'est établie à 172,6 millions d'euros au premier semestre, contre 213,0 millions d'euros il y a un an. Le taux de marge brute s'élève à 39,7 %, contre 40,9 % au premier semestre 2023. Le taux de marge brute pour la division Entertainment et en particulier pour la division Healthcare s'est considérablement amélioré, grâce à une gamme de produits plus favorable et aux économies de coûts de la nouvelle usine de production de Suzhou. Cette baisse a été neutralisée par une diminution du taux de marge brute pour Enterprise, dont la gamme de produits est constituée d'une part plus faible de ClickShare.

### Charges indirectes

Le total des charges indirectes a diminué de manière nominale à 162,0 millions d'euros, soit 37,3 % des ventes, contre 166,5 millions d'euros ou 32,0 % au premier semestre l'année dernière.

### EBITDA

L'EBITDA s'élève à 35,2 millions d'euros, contre 65,0 millions d'euros au premier semestre de l'année dernière, soit une baisse de 29,8 millions d'euros. La marge EBITDA s'est établie à 8,1 %, ce qui représente une baisse de 4,4 points de pourcentage par rapport à la marge EBITDA de 12,5 % du premier semestre de 2023.

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

<b>1S24</b> <i>(en millions d'euros)</i>	<b>Ventes</b>	<b>EBITDA</b>	<b>MARGE EBITDA EN %</b>
Healthcare	130,9	11,5	8,8 %
Enterprise	113,3	4,8	4,2 %
Entertainment	190,4	18,9	9,9 %
<b>Groupe</b>	<b>434,5</b>	<b>35,2</b>	<b>8,1 %</b>

La comparaison de l'EBITDA entre le 1S24 et le 1S23 (et le 1S22), ventilée par division, se présente comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>	<b>1S22</b>	<b>Variation par rapport au 1S23</b>
Healthcare	11,5	14,7	21,6	-22 %
Enterprise	4,8	22,9	27,4	-79 %
Entertainment	18,9	27,4	-2,7	-31 %
<b>Groupe</b>	<b>35,2</b>	<b>65,0</b>	<b>46,2</b>	<b>-46 %</b>



## **EBIT**

L'EBIT ajusté<sup>2</sup> s'élève à 13,3 millions d'euros, soit 3,1 % des ventes, contre 47,4 millions d'euros ou 9,1 % des ventes pour le premier semestre de l'année dernière.

Au premier semestre 2024, les frais de restructuration se sont élevés à 7,8 millions d'euros, principalement liés à la poursuite du déploiement de la révision stratégique de Control Rooms, à la fermeture de l'usine de Changping en Chine et à l'intégration des activités de Cinionic dans Barco.

## **Impôts sur le résultat**

Au premier semestre 2024, l'impôt sur le résultat atteint 1,5 million d'euros, soit un taux réel d'imposition de 18 %, contre 7,7 millions d'euros pour un taux réel d'imposition équivalent au premier semestre 2023.

## **Résultat net**

Le résultat net attribuable aux actionnaires s'élève à 9,0 millions d'euros, soit 2,1 % des ventes, contre 33,3 millions d'euros, ou 6,4 % des ventes, au premier semestre 2023.

Pour le premier semestre, le résultat net par action ordinaire (EPS) s'élève à 0,10 euro, contre 0,37 euro l'année précédente.

---

<sup>2</sup> L'EBIT ajusté est l'EBIT avant éléments non récurrents cf. glossaire du Rapport annuel et rapport semestriel.



## Flux de trésorerie & bilan

### Flux de trésorerie disponible

Le flux de trésorerie disponible pour le 1S24 s'élève à 14,6 millions, contre un flux de trésorerie disponible négatif de -24,1 millions pour le 1S23. Par rapport à l'année dernière, la baisse de l'EBITDA est compensée par une diminution du fonds de roulement, principalement due à la baisse des créances commerciales et à l'augmentation des dettes commerciales.

(en millions d'euros)	1S24	1S23
<b>Flux de trésorerie opérationnel disponible brut</b>	<b>29,9</b>	<b>61,9</b>
<i>Variation des créances commerciales</i>	29,8	-13,9
<i>Variation des stocks</i>	-15,3	-27,5
<i>Variation des dettes commerciales</i>	9,3	-6,1
<i>Autres variations du besoin en fonds de roulement net</i>	-14,2	-16,2
<b>Variations du besoin en fonds de roulement net</b>	<b>9,7</b>	<b>-63,7</b>
<b>Flux de trésorerie disponible opérationnel net</b>	<b>39,5</b>	<b>-1,8</b>
<i>Produits/charges d'intérêts</i>	2,2	2,2
<i>Impôts sur le résultat</i>	-8,4	-3,6
<b>Flux de trésorerie disponible provenant des activités opérationnelles</b>	<b>33,4</b>	<b>-3,2</b>
<i>Achat d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	-19,1	-21,0
<i>Produit de la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	0,3	0,1
<b>Flux de trésorerie disponible provenant des investissements</b>	<b>-18,8</b>	<b>-20,9</b>
<b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>	<b>14,6</b>	<b>-24,1</b>

## Besoin en fonds de roulement

Le fonds de roulement net a diminué de 36,6 millions d’euros en valeur nominale par rapport au milieu de l’année 2023. En pourcentage des ventes, le fonds de roulement s’élevait à 17,2 % au premier semestre 24, contre 18,3 % des ventes il y a un an et à 16,6 % à la fin de l’année 2023.

L’augmentation du NJC (nombre de jours de crédit client) est due à une augmentation des ventes à la fin du semestre, dont le produit sera encaissé au cours du troisième trimestre. Les niveaux de stocks étaient inférieurs à ceux du premier semestre de l’année dernière, mais supérieurs à ceux de la fin de l’année 2023, en raison d’une baisse de la visibilité et d’une faible demande sur nos marchés. Le DPO (nombre de jours des comptes débiteurs) est revenu à des niveaux normaux à 60.

<i>(en millions d’euros)</i>	<b>1S24</b>	<b>Exercice 2023</b>	<b>1S23</b>
Créances commerciales	180,5	208,6	205,1
<b>NJC (nombre de jours de crédit client)</b>	<b>68</b>	<b>63</b>	<b>67</b>
Stocks	247,7	231,5	270,5
<b>Rotation des stocks</b>	<b>1,8</b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>
Dettes commerciales	-99,4	-89,4	-115,1
<b>DPO</b>	<b>60</b>	<b>50</b>	<b>61</b>
Autres besoins en fonds de roulement	-163,0	-176,0	-157,9
<b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT – TOTAL</b>	<b>165,9</b>	<b>174,8</b>	<b>202,5</b>

## Dépenses d’investissement

Les dépenses d’investissement s’élèvent à 19,1 millions d’euros, contre 21,0 millions d’euros l’année précédente, principalement compte tenu de la capacité de production et du financement de Cinema-as-a-Service.

## Rentabilité des capitaux investis (ROCE)

Sur la période des douze derniers mois se terminant le 30 juin 2024, la rentabilité des capitaux investis s’élève à 11 %, contre 18 % l’année précédente.

## Situation nette de trésorerie

La situation nette de trésorerie s’élève à 172,6 millions d’euros, venant de 203,0 millions d’euros voilà un an et 241,1 millions d’euros à la fin de l’année dernière, en grande partie en raison du paiement de dividendes et du programme de rachat d’actions.

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

Le programme de durabilité de Barco repose sur trois piliers : la planète, les individus qui nous entourent et les communautés dans lesquelles nous exerçons nos activités. Chaque pilier comporte plusieurs domaines d'intervention. Chaque semestre, nous présentons une sélection d'indicateurs pertinents. Pour plus d'informations sur les KPI, veuillez consulter notre rapport « Planet, People & Communities » de 2023.

### Environnemental

Dans le cadre de son programme visant à améliorer l'empreinte environnementale de son portefeuille de solutions, Barco a développé et déployé une méthodologie d'éco-notation à l'échelle de l'entreprise et s'est fixé comme objectif pour 2025 un niveau de 75 % de revenus issus des produits marqués du label ECO.<sup>3</sup> La base de calcul des revenus issus des produits marqués du label ECO a été révisée et inclut désormais également les revenus des logiciels et des services, alors qu'elle ne comprenait auparavant que les revenus des produits et des projets.

% des revenus liés aux produits marqués du label ECO	1S24	Exercice 2023	1S23	Exercice 2022
Groupe	64 % <sup>4</sup>	65 %	60 %	50 %

La part des revenus issus des produits marqués du label ECO au premier semestre 2024 est de 64 % (70 % sur une situation comparable), ce qui montre une nouvelle progression par rapport à la fin de l'année 2023. L'amélioration est due à la division Entertainment, en raison des revenus CaaS dans la division Cinema et d'une gamme de produits plus favorable dans le segment Immersive Experience, avec l'abandon progressif des produits sans label ECO. Le segment Diagnostic Imaging s'est également amélioré grâce à un écran d'entrée de gamme de nouvelle génération classé A++. Pour le second semestre, une croissance progressive devrait être stimulée par le lancement de nouveaux produits dans Immersive Experience.

### Humain

	1S24	2S23	1S23	2S22	1S22
Nombre de collaborateurs (emplois effectifs)	3.305	3.360 <sup>5</sup>	3.392	3.302	3.191

Les effectifs de Barco ont baissé au premier semestre de 2023 et ont atteint le nombre de 3.305 collaborateurs. Sur une base comparable, en incluant les équipes de Cinionic, cela représente une réduction des effectifs de 173 personnes au premier semestre 2024. Un tiers des effectifs réduits étaient des ouvriers, afin d'adapter la main-d'œuvre à la baisse des volumes d'activités et

<sup>3</sup> Pour obtenir de plus amples informations sur la méthode d'éco-notation de Barco, nous vous invitons à consulter le dernier rapport [People-Planet-Communities](#). La méthode utilisée pour calculer les revenus est expliquée dans le [Glossaire](#).

<sup>4</sup> La base de calcul des revenus issus des produits marqués du label ECO a été élargie et inclut désormais tous les revenus, y compris les logiciels et les services. Jusqu'en 2023, ce chiffre n'incluait que les revenus provenant des produits et des projets. Selon l'ancienne base de calcul, le score du 1S24 est de 70 %.

<sup>5</sup> Le 1<sup>er</sup> janvier 2024, Cinionic a été intégrée à Barco, ce qui a porté l'effectif à ce moment-là à 3.478 personnes.

également en raison de la fermeture de l'usine de fabrication de Changping. Le reste de la réduction s'explique principalement par le déploiement de la révision stratégique de Control Room, par l'intégration des activités de Cinionic dans Barco et par diverses efficiences organisationnelles.

## Social et sociétal

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

	1S24	2S23	1S23	2S22
<b>Net Promotor Score des clients</b>	52	49	48	44

À la fin du premier semestre 2024, Barco a obtenu un score NPS global de 52, contre 49 à la fin de 2023 et 48 il y a un an, atteignant pour la première fois le niveau cible de 50. Une amélioration a été constatée dans toutes les régions, à l'exception des Amériques où les performances sont restées stables. Meeting Experience et Diagnostic Imaging ont le plus contribué à cette croissance. Les facteurs clés d'amélioration ont été une amélioration du service après-vente, une plus grande accessibilité des équipes et des délais de réparation et de remplacement plus courts, grâce à la réduction des pénuries de composants et de pièces détachées.

## Deuxième partie : Résultats par division pour le 1S24

### Division HEALTHCARE

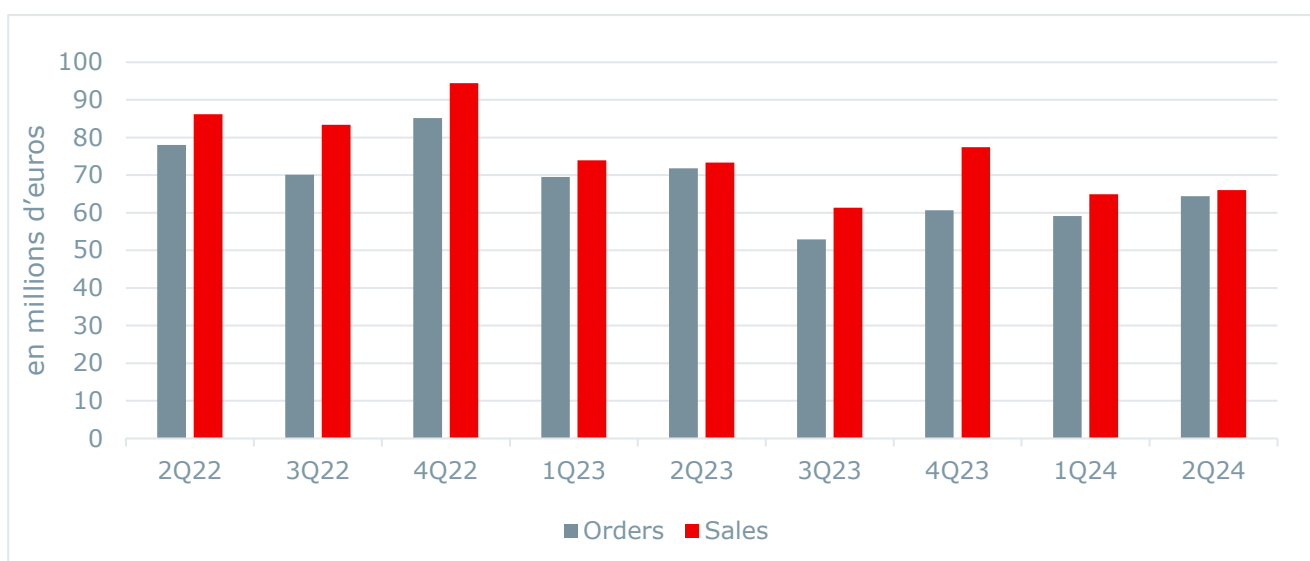
#### Indicateurs de performance du 1S24 versus le 2S23 et le 1S23

(en millions d'euros)	1S24	2S23	1S23	Variation par rapport au 1S23
Commandes reçues	123,5	113,6	141,3	-13 %
Ventes	130,9	138,6	147,3	-11 %
EBITDA	11,5	13,1	14,7	-22 %
Marge EBITDA	8,8 %	9,5 %	10,0 %	- 1,2 ppt

#### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	Variation entre 2T24 et 2T23
Ventes	66,0	64,9	77,4	61,3	73,3	-10 %

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



Pour la division Healthcare, les commandes et les ventes ont baissé respectivement de 13 % et de 11 % par rapport au même semestre de l'année dernière, avec une baisse moins marquée au deuxième trimestre, notamment dans les Amériques qui ont à nouveau enregistré une croissance. Les commandes étaient toujours influencées par la réduction de stocks au niveau des clients ou des partenaires du canal, et par des retards dus au fait que les clients attendaient le lancement de nouveaux produits au cours du second semestre de l'année.

Les niveaux de commandes de Diagnostic Imaging ont été plus élevés au deuxième trimestre qu'au premier trimestre et plus élevés qu'au deuxième trimestre de l'année dernière. Les ventes du premier semestre ont été presque similaires à celles de l'année dernière, grâce à une

croissance à deux chiffres des ventes dans la région des Amériques, où la demande pour nos solutions haut de gamme est forte. La pathologie numérique continue d'afficher un fort potentiel de croissance, et des lancements de produits importants devraient alimenter la croissance au cours du second semestre de l'année. Le portefeuille de radiologie pour une lecture à domicile, doté de fonctions multimédias et d'une connectivité de pointe, a été lancé en juin et commence à produire des ventes et des commandes importantes. En outre, le nouvel écran vedette pour la mammographie devrait être lancé au cours du quatrième trimestre.

Les segments Surgical et Modality ont encore été impactées au cours du premier semestre 2024 par les stocks excédentaires des clients pour les plateformes de produits existantes, alors que nous attendons une augmentation de la demande pour les nouvelles plateformes de produits, pour lesquelles les solutions intégrées de Barco sont conçues. Les discussions avec les clients indiquent que ces corrections de stocks sont désormais largement terminées. Comme il s'agit principalement de contrats modality, la gamme de produits s'est orientée vers des produits chirurgicaux et des logiciels.

Le taux de marge brute de la division s'est considérablement amélioré au cours du premier semestre 2024 par rapport au même semestre de l'année précédente. Cette évolution s'explique, d'une part, par l'amélioration de la gamme de produits, avec davantage de produits hauts de gamme et de logiciels, et, d'autre part, par les économies réalisées dans la nouvelle usine de Suzhou, maintenant que les transferts de projets prévus à partir d'autres sites de production ont été achevés. Les économies de coûts réalisées dans cette nouvelle usine contribuent à améliorer la position concurrentielle de l'entreprise, également par rapport à la concurrence qui bénéficie d'avantages liés au change de devises (JPY). La marge EBITDA de la division s'est élevée à 8,8 %, contre 10,0 % au 1S23, ce qui reflète un effet de levier opérationnel sur les revenus plus faibles.

## Division ENTERPRISE

### Indicateurs de performance du 1S24 versus le 2S23 et le 1S23

(en millions d'euros)	1S24	2S23	1S23	Variation par rapport au 1S23
Commandes reçues	110,6	161,9	143,0	-23 %
Ventes	113,3	158,2	145,6	-22 %
EBITDA	4,8	34,0	22,9	-79 %
Marge EBITDA	4,2 %	21,5 %	15,7 %	-11,5 pts

### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	Variation entre 2T24 et 2T23
Enterprise	64,6	48,6	93,6	64,6	76,8	-16 %

### Évolution des commandes et des ventes par trimestre



Au cours du premier semestre, les commandes de la division Entreprise ont baissé de 23 % en glissement annuel et les ventes ont diminué de 22 %. Au cours du semestre, les ventes du deuxième trimestre de 2024 ont progressé de 33 % par rapport au premier trimestre, les deux unités opérationnelles ayant contribué à cette croissance.

Dans l'unité opérationnelle Meeting Experience, les clients ont passé commande avant les changements de conditions de partenariat vers la fin de 2023, ce qui a entraîné des niveaux de stocks bien supérieurs à la moyenne. C'est pourquoi, comme prévu, les commandes et les ventes du premier semestre ont été nettement inférieures à celles de l'année dernière, les clients ayant



réduit leurs stocks. Les ventes de ClickShare des distributeurs aux revendeurs et aux clients finaux ont enregistré une baisse à un chiffre, ce qui est conforme au marché. Ce chiffre est inférieur à ce qui était prévu au début de l'année. Il a donc fallu plus de temps que prévu pour réduire le niveau élevé des stocks chez les partenaires du canal. À ce stade, les stocks de ClickShare ont diminué de plus de 20 millions d'euros et se rapprochent désormais des niveaux standards du secteur. Le parc installé de ClickShare dépasse désormais 1,3 million d'unités. Les ventes de ClickShare Conference ont représenté environ les deux tiers de Meeting Experience au premier semestre 2024, et le parc installé dépasse désormais les 270 000 unités. Au cours du premier semestre, Barco a lancé ClickShare Bar, un système de conférence sans fil tout-en-un avec un haut-parleur, un microphone et une caméra intégrés, conçu pour les petites salles de réunion. Ce produit devrait contribuer à la croissance de Meeting Experience au second semestre.

Control Rooms a enregistré une croissance des commandes et des ventes, avec une contribution positive de l'EBITDA au résultat du groupe. Les ventes ont augmenté dans la région EMEA et dans les Amériques, tandis qu'elles ont diminué dans la région Asie-Pacifique, où Barco a cessé ses activités sur un certain nombre de marchés, y compris la Chine. Les commandes de Barco CTRL continuent d'augmenter et devraient en outre bénéficier d'une importante mise à jour logicielle en juillet 2024. Cette plateforme control room va maintenant être renforcée pour des secteurs verticaux spécifiques, en mettant l'accent constamment sur la sécurité.

Le taux de marge brute de la division Entreprise a diminué, en raison d'une part proportionnellement plus faible de Meeting Experience dans la gamme de produits au cours du premier semestre. L'EBITDA de la division s'élève à 4,8 millions d'euros, contre 22,9 millions d'euros d'EBITDA au premier semestre 2023. La marge EBITDA a été affectée par les corrections d'inventaire pour Meeting Experience, mais la division Entreprise s'est redressée tout au long du semestre, avec une marge EBITDA du deuxième trimestre qui était déjà conforme à celle du premier semestre 2023.

## Division ENTERTAINMENT

### Indicateurs de performance du 1S24 versus le 2S23 et le 1S23

(en millions d'euros)	1S24	2S23	1S23	Variation par rapport au 1S23
Commandes reçues	229,1	245,1	256,7	-11 %
Ventes	190,4	232,4	228,0	-17 %
EBITDA	18,9	30,4	27,4	-31 %
Marge EBITDA	9,9 %	13,1 %	12,0 %	-2,1 pts

### Ventes, par trimestre

(en millions d'euros)	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	Variation entre 2T24 et 2T23
Entertainment	108,0	82,4	128,7	103,7	123,7	-13 %

### Évolution des commandes et des ventes par trimestre



Dans la division Entertainment, les commandes pour le premier semestre ont été inférieures de 11 % à celles de l'année dernière, en raison d'une baisse de 30 % au premier trimestre et d'une augmentation de 18 % au deuxième trimestre, principalement en raison des Amériques. Les ventes se sont également améliorées au cours du premier semestre 2024, car les Amériques ont affiché une croissance en glissement annuel au deuxième trimestre. La région EMEA a connu des conditions de marché plus faibles.

Sur le marché Cinema, les exploitants de salles ont continué à retarder leurs investissements en raison de la faiblesse de l'offre cinématographique, compte tenu de la grève d'Hollywood en 2023. Au second semestre, l'offre cinématographique devrait être nettement plus forte. Les commandes pour la division Cinema ont augmenté au deuxième trimestre par rapport au premier trimestre 2024 et au deuxième trimestre 2023. Les ventes ont été plus élevées au deuxième trimestre qu'au premier, les Amériques et l'Asie Pacifique ayant progressé en glissement annuel. Les clients ont accueilli favorablement le lancement de la technologie HDR lightsteering et des programmes pilotes commerciaux avec les principaux exposants sont prévus pour le quatrième trimestre de cette année.

Les commandes d'Immersive Experience sont restées pratiquement stables pendant le semestre, avec une amélioration considérable au cours du deuxième trimestre. Cette hausse s'explique par les Amériques, tandis que la région EMEA a continué à rencontrer des conditions de marché défavorables. L'anticipation de plusieurs lancements de produits importants au cours du second semestre a conduit les clients à retarder leurs investissements. Au quatrième trimestre, nous lancerons QDX, le nouveau projecteur de divertissement 3-DLP phare pour le marché de l'événementiel, ainsi qu'Encore 3, le successeur de l'outil de traitement d'images Encore 2 Event Master, leader sur le marché, pour lequel un nombre important de précommandes a déjà été enregistré. Nous avons également lancé récemment le projecteur compact de milieu de gamme I600, qui offre de hautes performances et une grande efficacité énergétique. Il s'agit du premier nouveau produit fabriqué dans l'usine Entertainment de Wuxi, récemment ouverte et hautement automatisée. Cette usine deviendra un élément clé de l'amélioration de notre compétitivité en matière de coûts, y compris face à une concurrence bénéficiant d'avantages liés au change de devises (JPY).

La marge brute de la division Entertainment s'est améliorée au cours du premier semestre 2024 par rapport à l'année précédente, reflétant une gamme de produits attractive. La marge EBITDA de la division s'est établie à 9,9 %, contre 12,0 % l'année précédente, principalement en raison d'un effet de levier opérationnel sur des revenus plus faibles, avec des dépenses opérationnelles conformes à celles de l'année dernière.

## Téléconférence

Le 17 juillet 2024 à 9h00 HEC (3h00 HNE), Barco organisera une visioconférence rassemblant les investisseurs, les analystes et la presse afin de commenter les résultats du premier semestre 2024. Cette visioconférence sera présidée par la direction de Barco.

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

Willem Fransoo, Director Investor Relations  
+32 56 26 23 22 ou [willem.fransoo@barco.com](mailto:willem.fransoo@barco.com)

### Calendrier financier 2024

Jeudi 17 octobre

Trading update 3T24

Vous voulez en savoir plus ? N'hésitez pas à visiter notre site à la page  
<https://www.barco.com/en/about/investors>

### Disclaimer

*Le présent communiqué de presse peut contenir des déclarations prospectives. Ces déclarations reflètent les opinions actuelles de la direction concernant des événements futurs, et sont sujettes à des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui peuvent conduire les résultats réels à être sensiblement différents de résultats ou de performances futurs exprimés par le présent communiqué de presse ou qui pourraient en être déduits. Barco fournit les informations reprises dans ce communiqué à la date d'aujourd'hui, et n'assume aucune obligation d'actualiser les déclarations prospectives à la lumière d'informations nouvelles, d'événements futurs ou autrement. Barco rejette toute responsabilité pour toutes déclarations faites ou publiées par des tiers, et n'assume aucune obligation de corriger des données, informations, conclusions ou opinions 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](http://www.barco.com) ou vous connecter sur [X](#), [LinkedIn](#), [YouTube](#), [Instagram](#) et [Facebook](#).*

*Barco. Visioneering a bright tomorrow. © 2024*

P. 20/22

Barco nv/sa | Beneluxpark 21 | B-8500 Courtrai | Belgique  
Siège social : President Kennedypark 35 | B-8500 Courtrai | Belgique  
TVA BE 0473.191.041 | RPM Gand, Section Courtrai  
[www.barco.com](http://www.barco.com)



# Annexe I

## Résultats trimestriels

### Commandes reçues et carnet de commandes

#### Commandes reçues, par année

(en millions d'euros)	2T24	2T23	Variation entre 2T24 et 2T23
<b>Commandes reçues</b>	243,2	254,4	-4 %

#### Commandes reçues, par trimestre

(en millions d'euros)	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23	Variation entre 2T24 et 1T24
<b>Commandes reçues</b>	243,2	220,1	280,7	239,9	254,5	+10 %

#### Carnet de commandes

(en millions d'euros)	30 juin 2024	31 mars 2024	31 déc. 2023	30 sept. 2023	30 juin 2023	31 mars 2023
<b>Carnet de commandes</b>	533,3	524,8	494,8	523,4	505,8	530,1

## Ventes

#### Ventes, par année

(en millions d'euros)	2T24	2T23	Variation entre 2T24 et 2T23
<b>Ventes</b>	238,6	273,9	-13 %

#### Ventes par division, par année

(en millions d'euros)	2T24	2T23	Variation entre 2T24 et 2T23
Healthcare	66,0	73,3	-10 %
Enterprise	64,6	76,8	-16 %
Entertainment	108,0	123,7	-13 %
<b>Groupe</b>	<b>238,6</b>	<b>273,9</b>	<b>-13 %</b>

## Ventes par division, par trimestre

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2T24</b>	<b>1T24</b>	<b>4T23</b>	<b>3T23</b>	<b>2T23</b>	<b>Variation entre 2T24 et 1T24</b>
Healthcare	66,0	64,9	77,4	61,3	73,3	+2 %
Enterprise	64,6	48,6	93,6	64,6	76,8	+33 %
Entertainment	108,0	82,4	128,7	103,7	123,7	+31 %
<b>Groupe</b>	<b>238,6</b>	<b>195,9</b>	<b>299,6</b>	<b>229,6</b>	<b>273,9</b>	<b>+22 %</b>