

Publication le 17 août 2023 à 18:30 CEST après la fermeture des marchés
Information réglementée et privilégiée
EVS Broadcast Equipment S.A.: Euronext Brussels (EVS.BR), Bloomberg (EVS BB), Reuters (EVS.BR)

EVS publie ses résultats du premier semestre 2023

Liège, Belgique, le 18 août 2023 – Aujourd'hui, EVS (Euronext Brussels: EVS.BR; Bloomberg: EVS BB; Reuters: EVS.BR) annonce ses résultats pour la période de six mois clôturée le 30 juin 2023¹.

Les performances du premier semestre confirment l'ambition de croissance rentable pour 2023

Les résultats financiers solides du premier semestre 2023 soutient la trajectoire de croissance d'EVS et conduit à une mise à jour de la guidance.

Faits marquants de la performance financière du premier semestre

- Forte prise de commandes de 84,0 millions d'euros.
- Le chiffre d'affaires des six premiers mois de l'année s'élève à 87,4 millions d'euros, en croissance de +29% par rapport à la même période en 2022, dans un contexte où aucun chiffre d'affaires de Big Event Rental n'est réalisé vu que nous opérons dans une année impaire.
- La performance de la marge brute est solide, démontrant une croissance de 2,4 points par rapport à la même période l'an dernier, conséquence de notre plan d'optimisation des marges pour chaque solution.
- Le bénéfice net s'élève à 21,2 millions d'euros, conduisant à un bénéfice dilué par action de 1,52 euro (une amélioration de 0,37 euro par rapport aux résultats du 1S22).

Perspectives

- Le chiffre d'affaires sécurisé pour 2023 s'élève à 158,7 millions d'euros à fin juin, confirmant notre ambition de croissance pour l'année 2023.
- Sur la base des revenus sécurisés à fin juin 2023, les prévisions de revenus pour l'ensemble de l'année sont relevées de 150-160 millions d'euros à 160-170 millions d'euros. Cet ajustement suppose un cycle de production final normal de l'année, sans aucun impact de pénurie de composants ni de changements importants liés à la tarification des composants.
- Le carnet de commandes à long terme - au-delà de 2023 - s'élève à 61,7 millions d'euros, soit une augmentation de 5,8 millions d'euros par rapport au début de l'année 2023.
- Le pourcentage de marge brute devrait être légèrement impacté négativement au 2S23 par rapport aux résultats du 1S23, en raison des coûts de vente projetés.
- Suite à l'amélioration des prévisions de revenus et à la solide performance, les prévisions de bénéfice d'exploitation (EBIT) pour l'ensemble de l'année sont mises à jour en passant d'une fourchette initiale de 27,5 à 32,5 millions d'euros à une nouvelle fourchette de 32,5 à 38,5 millions d'euros, démontrant clairement notre stratégie de croissance durable et rentable.

¹ Veuillez vous référer à notre rapport financier semestriel pour des informations financières détaillées et le rapport d'examen de l'auditeur

Chiffres clés

En millions d'euros, sauf le résultat par action exprimé en euros	Revu		
	1S23	1S22	Variance
Chiffre d'affaires	87,4	67,7	19,7
Bénéfice brut	61,2	45,8	15,4
Marge brute %	70,1%	67,7%	+2,4 Pts
Résultat d'exploitation – EBIT	25,0	15,7	9,3
Marge d'exploitation – EBIT %	28,6%	23,3%	+5,3 Pts
Bénéfice net (part du groupe)	21,2	15,5	5,7
Résultat par action (dilué) (part du groupe)	1,52	1,15	0,37

Commentaires

Serge Van Herck, CEO, commente:

“Je continue d'être très reconnaissant envers nos clients, les membres de notre équipe et nos partenaires commerciaux pour avoir soutenu et permis notre mode de croissance, en particulier au cours de cette année 2023 impaire. Avec moins d'événements sportifs majeurs programmés pendant les années impaires, EVS a généralement souffert d'un ralentissement du chiffre d'affaires et de la rentabilité par rapport aux années paires. Avec un chiffre d'affaires du premier semestre de 87,4 millions d'euros à son plus haut niveau jamais atteint et un bénéfice net de 21,2 millions d'euros, je suis fier de dire que notre stratégie PlayForward produit la croissance durable et rentable attendue. Sur la base de ce solide résultat au premier semestre, nous pouvons affirmer avec confiance que nos revenus pour l'ensemble de l'année atteindront un nouveau niveau record. Bien que nous soyons toujours confrontés à des défis dans notre chaîne d'approvisionnement en composants électroniques, nous sommes maintenant suffisamment confiants pour augmenter nos prévisions de chiffre d'affaires pour 2023 d'une fourchette précédente de 150 à 160 millions d'euros à une nouvelle prévision de 160 à 170 millions d'euros.

Nos 2 principaux piliers de marché (Live Service Providers et Live Audience Business) affichent une forte croissance de revenu par rapport au premier semestre 2022. Comme prévu dans une année impaire, notre troisième pilier de marché (Big Event Rental) n'a généré pratiquement aucun revenu au premier semestre. La croissance de nos 2 principaux piliers de marché surpasse largement l'absence de Big Event Rental au premier semestre. Géographiquement, nous constatons une forte croissance de toutes les régions (EMEA, NALA et APAC).

Cette croissance des revenus en 2023 n'est possible que grâce aux embauches effectuées en 2022. Afin d'augmenter l'efficacité et de garder nos coûts opérationnels sous contrôle, nous n'avons pas eu d'autres ajouts à nos effectifs en 2023. Nous prévoyons cependant d'augmenter nos efforts d'embauche au deuxième semestre 2023 pour soutenir et permettre notre croissance rentable en 2024 et au-delà.

L'inflation élevée et mondiale a clairement un impact négatif sur nos coûts de production (BOM - bill of material) et sur nos coûts salariaux. Nous avons commencé à compenser l'impact de ces augmentations de coûts en appliquant des adaptations de prix en 2022. Ces adaptations de prix contribuent à une amélioration de la rentabilité au premier semestre 2023. Nous prévoyons que nous devrons continuer à adapter nos prix pour compenser la hausse de l'inflation.

Malgré les conditions de marché économique toujours difficiles marquées par une inflation élevée, des pénuries de composants et la guerre en cours en Ukraine, je maintiens un optimisme prudent quant à notre avenir. La reconnaissance croissante de nos clients pour la fiabilité, la performance et le caractère innovant de nos solutions et services nous fournit une base solide pour l'avenir.”

Commentant les résultats et les perspectives, Veerle De Wit, CFO, a déclaré:

“Les résultats du 1er semestre 2023 témoignent de notre trajectoire de croissance. Nous réaliserons une croissance en 2023, même dans une année sans revenu lié au Big Event Rental. C'est un tournant pour EVS. Outre une solide

performance du chiffre d'affaires, nous constatons également les effets positifs de notre stratégie de prix : notre marge brute démontre que nous pouvons équilibrer les augmentations de prix, en tenant compte des défis macro-économiques. Tout en maîtrisant nos coûts, cette performance se traduit par une marge nette de 24,2 %, démontrant notre capacité à réaliser une croissance durable et rentable. Enfin, notre bilan reste solide avec une forte trésorerie et des créances ouvertes qui se sont bien rétablies par rapport à fin décembre 2022, ce qui se reflète par une amélioration de l'indicateur de délai moyen de recouvrement (DSO). L'ensemble de ces résultats prometteurs conduit à une révision à la hausse de nos guidances tant au niveau du chiffre d'affaires que de l'EBIT, ce qui soutient clairement l'ambition de croissance durable et rentable que nous nous sommes fixée."

Dynamiques de marché & clients

Dans le domaine du LiveCeption, EVS propose désormais une expérience MultiReview pilotée par le LSM-VIA, très appréciée pour la conception rapide de résumés vidéos multi-angles. EVS a également optimisé le protocole de réseau interne XNET-VIA pour réduire davantage le délai entre les rediffusions lorsque le contenu est hébergé sur différents serveurs. En ligne avec le concept de "Balanced computing", XtraMotion supporte désormais différents modèles de déploiement (dans le cloud et dans un OBVAN) pour faire face aux contraintes respectives de la production (budget et "delay to live").

La mise à niveau du XT3 se poursuit à un bon rythme grâce aux offres d'upgrade attrayantes et à l'ensemble des fonctionnalités toujours plus étendues désormais couvertes par XT-VIA et XT-GO, comme décrit ci-dessus. Tous les XT3 ne seront pas migrés vers XT-VIA car un seul XT-VIA de grande capacité peut en remplacer 2 des premières versions de XT3. De plus, tous les clients ne procéderont pas à une mise à niveau de leur XT3 à grande capacité vers XT-VIA avant la fin de vie pré-annoncée. Tout dépend de leurs cycles de vie d'investissement entraînés par leurs contrats clients, y compris le nombre d'événements et la taille des productions sous contrat.

A propos des solutions MediaCeption, EVS poursuit le déploiement d'IPD-VIA Create, le nouvel outil d'édition web axé sur la rapidité et la créativité pour créer des contenus à valeur ajoutée lors des productions en direct. Outre XT-VIA et XS-VIA, EVS déploie également de plus en plus de versions logicielles du serveur XS-NEO dans le cadre des projets de modernisation du LAB.

Comme chaque année, EVS a soutenu ses clients (sociétés d'installations et diffuseurs) en organisant le NFL Superbowl: l'un des événements les plus regardés au monde. EVS soutient également de plus en plus d'événements avec MediaHub, permettant aux propriétaires de droits de partager des contenus sportifs de valeur avec des détenteurs de droits à travers la planète. La même plateforme qui gère les grands événements est désormais proposée en SAAS et utilisée chaque mois sur des événements avec un public significatif à l'étranger.

La famille de produits Neuron accueille un nouveau SW "Neuron View" en tant que multiviewer qui peut être virtualisé sur la plate-forme Neuron, renforçant ainsi la compétitivité de la solution globale d'infrastructure média. Le contrôle du Cerebrum Software Defined Network a également été amélioré en termes d'expérience utilisateur pour soutenir la transition de nos clients vers des infrastructures IP centralisées dans différentes salles de contrôle et studios.

Pour le premier semestre 2023, les piliers de marché LAB et LSP ont battu un record en termes de revenus. Pour LAB, la trajectoire des revenus dépend également de la rapidité du projet de transformation et de la reconnaissance des revenus associés. Si le pilier du marché LSP est plus élevé en termes de revenus, LAB est significativement plus élevé dans la prise de commandes, battant un autre record.

Autre record, les prises de commandes pour Media Infrastructure au cours de ce semestre sont supérieures aux revenus de Media Infrastructure pour l'ensemble de l'année 2020, démontrant l'attractivité de nos solutions dans ce nouveau domaine pour EVS.

L'attrait pour les solutions EVS a été impressionnante au NAB. Nos clients et partenaires de distribution comprennent de mieux en mieux la valeur de notre portefeuille de solutions. L'événement dédié aux distributeurs a été un grand succès, de plus en plus de partenaires préférant assister à l'événement EVS plutôt qu'à ceux organisés par d'autres fournisseurs plus importants au même moment. Un autre événement - co-organisé avec un fournisseur IP - a également été complet, démontrant l'attrait de l'approche de migration IP proposée par EVS. Et, cerise sur le gâteau, EVS a reçu le prix "Best of Show" pour XTRAMOTION 2.0 Edge, prouvant les valeurs du concept "Balanced Computing" avec une adoption fluide et intelligente de la technologie cloud. EVS prépare maintenant le salon IBC de mi-septembre.

La chaîne d'approvisionnement des composants électroniques reste un point d'attention pour l'entreprise, compte tenu des évolutions de l'économie et des tensions géopolitiques actuelles.

Comme annoncé dans notre rapport annuel 2022, le Groupe a décidé début mars 2023 d'arrêter certaines activités liées à nos opérations à Darmstadt. Ceci dans le cadre de notre stratégie visant à nous concentrer sur une croissance durable

et rentable. Plusieurs mois après l'annonce, nous pouvons confirmer que les impacts sur les états financiers ont été limités et non significatifs, grâce aux conversations proactives avec nos clients.

L'entreprise continue également de progresser en termes d'ESG et a reçu une note environnementale, sociale et de gouvernance (ESG) "faible risque" de Morningstar Sustainalytics. Avec un score de risque de 13,5, EVS est classé dans le 7e percentile de l'univers global de Sustainalytics de plus de 15.000 entreprises notées, montrant une amélioration significative par rapport à l'année précédente, avec une baisse de 9,2 points.

Chiffre d'affaires du 1er semestre

Le chiffre d'affaires a atteint 87,4 millions d'euros au 1S23, soit une augmentation de 19,7 millions d'euros ou 29,2% par rapport au 1S22.

L'impact des conversions de taux de change a été minime, entraînant une croissance du chiffre d'affaires à taux de change constant de 28,7 % par rapport au 1S22. Enfin, hors impact saisonnier de la location Big Event, la croissance du 1S23 est de 40,3%.

Chiffre d'affaires – en millions d'euros	1S23	1S22	Variance
Total déclaré	87,4	67,7	29,2%
Total à taux de change constant	87,1	67,7	28,7%
Total à taux de change constant et hors Big Event Rentals	87,0	62,0	40,3%

La fluctuation des devises impacte principalement les revenus d'EVS par la conversion EUR/USD, ce qui peut avoir un impact significatif sur nos résultats même si les fluctuations EUR/USD impactent également le coût de nos opérations aux États-Unis et partiellement notre coût des marchandises vendues.

Au premier semestre, hors Big Event Rentals, LSP a représenté 56% du chiffre d'affaires (59% au 1S22) et LAB 44% (41% au 1S22). La tendance démontrée par cette performance reflète les schémas de croissance à long terme définis dans notre plan stratégique PLAYForward.

Géographiquement, les revenus se répartissent comme suit au 1S23 (hors Big Event Rentals) :

- **Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA)** : 41,8 millions d'euros (28,7 millions d'euros au 1S22), en croissance de 45,8 % et démontrant une forte reprise par rapport au 1S22 dans cette région.
- **Amériques (NALA)** : 28,6 millions d'euros (25,6 millions d'euros au 1S22), en croissance de 11,3 %, poursuivant la solide performance enregistrée depuis plusieurs trimestres.
- **Asie & Pacifique (APAC)** : 17,0 millions d'euros (7,7 millions d'euros au 1S22), en croissance de 120,9 %, malgré une lente reprise en Chine, démontrant une forte croissance dans plusieurs pays.

Bénéfice du 1er semestre

La marge brute consolidée s'établit à 70,1% au 1S23, contre 67,7% au 1S22. Le coût de production (BOM – bill of material) augmente par rapport au 1S22 (+0,7Pts), mais se situe à un niveau très sain de 15,7% grâce au succès de notre stratégie de prix et à notre capacité à modéliser les événements macro-économiques. Chaque solution améliore légèrement la rentabilité, démontrant l'approche équilibrée. Les investissements au cours des derniers trimestres dans les équipes d'opérations & support sont dilués, compte tenu de la forte performance des revenus.

Les charges d'exploitation ont augmenté de 21 % par rapport au 1S22 en raison des investissements dans les ressources réalisés au cours des 12 derniers mois (+54 ETP en moyenne) ainsi que de certains projets de transformation que nous menons au sein de l'entreprise. Tous ces investissements sont entrepris pour soutenir notre ambition à long terme. Outre un impact lié aux coûts de personnel, les charges d'exploitation augmentent principalement suite à la hausse des prix de l'énergie et à l'augmentation des frais de déplacement.

En termes d'immobilisations incorporelles, EVS continue d'investir dans 2 projets spécifiques qui devraient alimenter notre croissance future. Les investissements (pour un total de 3,0 millions d'euros au 1S23) sont conformes aux dépenses budgétées et devraient commencer à contribuer à notre chiffre d'affaires à partir de 2024.

La marge EBIT du 1S23 a été solide à 28,5%, contre 23,3% au 1S22 : une démonstration que les investissements passés soutiennent notre trajectoire de croissance et nous positionnent pour l'avenir.

Les impôts sur les bénéfices s'élèvent à 3,7 millions d'euros, contre 1,9 million d'euros l'an dernier : cette augmentation est liée à la hausse du bénéfice avant impôts au 1S23 (+7,6 millions d'euros par rapport au 1S22) et à la limitation de la déduction des latences fiscales des années précédentes en Belgique (le seuil a été abaissé de 70% à 40% du bénéfice imposable dépassant le montant de 1 million EUR depuis janvier 2023).

Le résultat net du groupe s'élève à 21,2 millions d'euros au 1S23, contre 15,5 millions d'euros au 1S22. Le bénéfice dilué par action s'élève à 1,52 EUR au 1S23, contre 1,15 EUR au 1S22.

Perspectives pour le second semestre

Sur la base du chiffre d'affaires sécurisé au 30 juin 2023 à 158,7 millions d'euros (+35,8% de croissance par rapport à 116,9 millions d'euros l'année dernière à la même date), et sur base de la solide performance bénéficiaire, nous sommes confiants d'atteindre nos ambitions de croissance rentable pour l'année 2023.

Les résultats du premier semestre conduisent à une révision à la hausse de nos prévisions de revenus à une fourchette de 160 à 170 millions d'euros (contre 150 à 160 millions d'euros précédemment). Sur la base du calendrier de production actuel et de la préparation des grands événements en 2024, nous aurons un nombre limité de commandes qui contribueront encore à notre chiffre d'affaires en 2023. Notre prévision d'EBIT pour l'année complète est également revue dans une fourchette de 32,5 à 38,5 millions d'euros, bénéficiant de la solide performance des revenus et de l'évolution positive de la marge.

À côté de nos progrès pour 2023, nous continuons également à construire l'avenir. En plus des revenus sécurisés pour 2023, EVS a sécurisé un carnet de commandes à long terme d'une valeur de 61,7 millions d'euros (soit +5,8 millions d'euros par rapport à la situation au début de l'année).

En plus de ce carnet de commandes, nous avons également obtenu en juin 2023 un important contrat pour la livraison de solutions intégrées et de services associés liés aux grands événements multisports se déroulant en 2024 et au-delà. Les prises de commandes associées à ce contrat seront comptabilisées au fur et à mesure, dès que les exigences techniques des événements seront connues.

Glossaire

Terme	Définition
Revenu sécurisé	Chiffre d'affaires déjà comptabilisé ainsi que les commandes en cours qui seront comptabilisées en chiffre d'affaires au cours de l'exercice.
Carnet de commande au <date>	Revenu à reconnaître après le <date> sur la base des commandes clients actuelles.
Pilier de marché LAB	LAB – Live Audience Business Revenu provenant de clients qui utilisent les produits et solutions EVS pour créer du contenu pour leur propre usage. Ce pilier du marché couvre les types de clients suivants : diffuseurs, stades, lieux de culte, centres média d'entreprise, organisations sportives, gouvernements et institutions, universités et collèges.
Pilier de marché LSP	LSP – Live Service Providers Revenu provenant de clients utilisant les produits et solutions EVS pour servir les « clients LAB ». Ce pilier du marché couvre les types de clients suivants : sociétés de location et d'installation, sociétés de production, opérateurs indépendants, partenaires technologiques et intégrateurs de systèmes achetant pour leur propre usage.
Pilier de marché BER	BER – Big Events Rental Revenu provenant de locations pour grands événements non annuels. Ce pilier du marché couvre les clients diffuseurs hôtes de grands événements.

BOM - Bill of material cost	Comprend tous les composants et pièces nécessaires pour générer les revenus. Il n'inclut pas la main d'oeuvre.
Délai moyen de recouvrement (DSO - Days sales outstanding)	Le délai moyen de recouvrement (DSO - Days sales outstanding) est le nombre moyen de jours qu'il faut à une entreprise pour recevoir le paiement d'une vente
Fonds de roulement	Le fonds de roulement, également connu sous le nom de fonds de roulement net (NWC), est la différence entre les actifs courants d'une entreprise, tels que la trésorerie, les comptes débiteurs / factures impayées des clients et les stocks de matières premières et de produits finis, et ses passifs courants, tels que comptes à payer et dettes.

En cas de divergences entre la version anglaise et la version française, la version anglaise prévaut.

Conférence téléphonique

EVS tiendra une conférence téléphonique en anglais aujourd'hui à 15h30 CET pour les analystes financiers et les investisseurs institutionnels. D'autres parties intéressées peuvent se joindre à l'appel en mode écoute uniquement. La présentation utilisée lors de la conférence téléphonique sera disponible peu de temps avant l'appel sur le site Web d'EVS.

Les participants doivent s'inscrire à la conférence en utilisant le lien fourni ci-dessous. Lors de l'inscription, chaque participant recevra des numéros d'appel de participant, un code d'accès direct à l'événement et un identifiant de titulaire unique.

1. Enregistrement en ligne: <https://register.vevent.com/register/Blabe4416071f644b6a52058174f4da0e3>
2. Webcast Player URL: <https://edge.media-server.com/mmc/p/wkpgu8bb>

Calendrier d'entreprise

17 Novembre 2023: Q3 2023 Trading update

Pour plus d'information veuillez contacter:

Veerle De Wit, CFO*
EVS Broadcast Equipment S.A., Liege Science Park, 13 rue Bois Saint-Jean, B-4102 Seraing, Belgium
Tel: +32 4 361 70 04. E-Mail: corpcom@evs.com; www.evs.com
* représentante d'une SRL

Déclarations prospectives

Ce communiqué de presse contient des déclarations prospectives concernant les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation d'EVS et de ses filiales. Ces déclarations sont basées sur les attentes ou les convictions actuelles de la direction d'EVS et sont soumises à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats ou performances réels de la Société diffèrent sensiblement de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes sont liés à l'évolution de la technologie et des exigences du marché, à la concentration de l'entreprise sur un seul secteur, à la baisse de la demande pour les produits de l'entreprise et ceux de ses filiales, à l'incapacité de développer et d'introduire en temps opportun de nouvelles technologies, produits et applications, et à la perte de marché et la pression sur les prix résultant de la concurrence, ce qui pourrait faire en sorte que les résultats ou performances réels de la société diffèrent sensiblement de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. EVS n'assume aucune obligation de publier publiquement toute révision de ces déclarations prospectives pour refléter des événements ou des circonstances après la date des présentes ou pour refléter la survenance d'événements imprévus.

À propos de nous

Nous créons du retour sur émotion

EVS est mondialement reconnu comme le principal fournisseur de technologie vidéo en direct pour les productions broadcast et de nouveaux médias. Couvrant l'ensemble du processus de production, les solutions EVS sont plébiscitées par les équipes de production du monde entier pour fournir les images sportives en direct les plus captivantes, les émissions de divertissement à la mode et des contenus d'actualité à des milliards de téléspectateurs chaque jour - et en temps réel. Alors que

nous continuons à étendre notre empreinte, notre engagement envers une croissance durable pour notre entreprise et l'industrie est clairement démontré par notre stratégie ESG. Cet engagement se reflète non seulement dans nos résultats, mais aussi dans nos notes élevées auprès de différentes agences.

Basée à Liège, en Belgique, la société a une présence mondiale avec des bureaux en Australie, en Asie, au Moyen-Orient, en Europe, en Amérique du Nord et en Amérique latine, employant plus de 600 collaborateurs et assurant les ventes, la formation et le support technique dans plus de 100 pays.

EVS est une société anonyme cotée sur Euronext Bruxelles : EVS, ISIN : BE0003820371.

Pour plus d'informations, veuillez visiter www.evs.com.

