



## Chiffre d'affaires semestriel au 30 juin 2014

Un semestre structurant

Hausse de 42 % du chiffre d'affaires consolidé

Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – le 24 juillet 2014 – Novacyt (ALTERNEXT : ALNOV), le spécialiste international du diagnostic cytologique du cancer et des maladies infectieuses, publie aujourd'hui son chiffre d'affaires semestriel 2014 clos au 30 juin 2014.

### Activité du premier semestre

**Hausse de 42 % du chiffre d'affaires à 827,2 K€, vs. 581,9 K€ au S1 2013\***

- Les ventes de NovaPrep® en France augmentent de 15 % à 299,1 K€ (vs. 259,4 K€ au S1 2013)
- Les ventes de NovaPrep® à l'international diminuent de 14 % à 226,3 K€ (vs. 262,6 K€ au S1 2013)
- Les ventes de consommables NovaPrep® s'accroissent de 19 % à 425,8 K€ (vs. 356,9 K€ au S1 2013)
- Les ventes d'instruments NovaPrep® reculent à 99,6 K€ (vs. 165,1 K€ au S1 2013)
- Le chiffre d'affaires pro forma de Lab21 progresse de 12 % à 3,23 M€ (vs. 2,89 M€ au S1 2013)

\*L'acquisition de Lab21 a été finalisée le 13 juin 2014. Le chiffre d'affaires consolidé inclut Lab21 pour deux semaines en juin 2014.

### Faits marquants

- NovaPrep® est adopté par un nombre croissant de pathologistes en France, tant dans le secteur public que privé. À ce jour, plus de 1,2 million de tests NovaPrep® ont été commercialisés en France.
- Novacyt a équipé, depuis janvier 2014, 5 nouveaux laboratoires en France, pour un chiffre d'affaires total des consommables en hausse de 17 %.
- Les instruments NovaPrep® sont également utilisés en cytologie en milieu liquide non gynécologique et notamment par le Professeur Hofman, Directeur du Laboratoire de pathologie clinique et expérimentale du CHU de Nice.

Graham Mullis, CEO de Novacyt, déclare :

« Suite au rapprochement entre Novacyt et Lab21 réalisé en juin dernier, nos efforts se concentrent sur les synergies commerciales des deux sociétés. L'équipe de direction s'est fixé des objectifs clairs pour le second semestre, qui incluent l'élaboration d'une nouvelle stratégie commerciale, notamment pour la plateforme technologique NovaPrep®. Cette stratégie commerciale sera présentée à l'occasion de la publication des résultats semestriels 2014. Parallèlement, l'équipe de direction déploie tous ses efforts pour assurer la réalisation des objectifs financiers et opérationnels de la société pour l'ensemble de l'exercice. »



L'intégration de Lab21 aux niveaux managérial, commercial et opérationnel progresse de façon satisfaisante. La nouvelle équipe de direction privilégie l'élaboration d'une stratégie de long terme de l'activité dans une optique de croissance du chiffre d'affaires et de rentabilité.

Le Groupe concentrera ses efforts commerciaux sur le développement de NovaPrep® qui va s'accélérer grâce aux savoir-faire commercial de Lab21 et à son réseau de distribution sur les marchés émergents, notamment au Moyen-Orient, en Asie et en Amérique du Sud. La plateforme NovaPrep® est vouée à une croissance dynamique grâce aux avantages démontrés et aux qualités de cette technologie actuellement utilisée en routine par plus de 80 laboratoires et hôpitaux.

Le Docteur Cucherousset, Président du Collège national des pathologistes des Hôpitaux Généraux en France, qui utilise la technologie NovaPrep® depuis plusieurs années, a récemment déclaré : *« NovaPrep® est une technologie qui offre à la fois un niveau élevé d'automatisation et une précision dans le diagnostic tout en étant rentable. »*

Grâce à Lab21, le Groupe bénéficie d'une base commerciale établie dans plus de 100 pays et d'une expérience significative sur d'autres marchés du diagnostic, tels que la sérologie, l'hématologie et les maladies infectieuses microbiologiques, notamment. Cette expérience commerciale, une marque réputée et des produits de niche leaders sur leurs marchés soutiendront les projets commerciaux futurs et le développement programmé de NovaPrep®.

Le chiffre d'affaires de NovaPrep® pour le premier semestre 2014 ressort en forte croissance en France (+15 %), marché stratégique pour la Société.

La performance de NovaPrep® à l'international a été décevante au premier semestre 2014, les efforts de la direction ayant été surtout concentrés sur la transaction avec Lab21. Toutefois, avec la direction commerciale et le savoir-faire international de Lab21, de nouvelles initiatives sont en cours pour redynamiser et accélérer la croissance à l'international.

## Perspectives

Novacyt a réalisé une opération structurante au premier semestre, tout en continuant de commercialiser avec succès la plateforme NovaPrep® sur le marché français. Sur la période, Lab21 a également dégagé un chiffre d'affaires en hausse et est en ligne avec les attentes du Conseil d'administration pour l'ensemble de l'exercice 2014. La nouvelle équipe de direction de Novacyt se concentre sur l'intégration rapide des deux activités et finalise une nouvelle stratégie pour la Société, avec des indicateurs de performance conçus pour stimuler la croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité. Ces évolutions feront l'objet d'une présentation dans le second semestre 2014.

**- Fin du communiqué -**



### **À propos de Novacyt**

Le Groupe Novacyt, leader du diagnostic, continue de développer son portefeuille de produits et de services de dépistage du cancer et des maladies infectieuses. Grâce à sa plateforme technologique NovaPrep® et au solide maillage international tissé par Lab21, sa filiale britannique active dans le diagnostic, le Groupe est en mesure de fournir une gamme étendue de produits de dépistage du cancer et des maladies infectieuses, au niveau international. Le Groupe a su diversifier son chiffre d'affaires avec des réactifs de diagnostic utilisés en oncologie, microbiologie, hématologie et sérologie, et s'est imposé comme le partenaire privilégié de grands groupes internationaux.

**Pour plus d'informations, rendez-vous vous sur le site : [www.novacyt.com](http://www.novacyt.com)**

### **Contacts :**

#### **Relations Presse et Investisseurs :**

##### **À l'international :**

Tony Stephenson,  
Exitus Communications,  
+44 (0)7899 796655,  
[tony@exituscommunications.co.uk](mailto:tony@exituscommunications.co.uk)

##### **En France :**

Sophie Boulila / Emmanuel Huynh,  
Newcap,  
+33 (0)1 44 71 94 91,  
[novacyt@newcap.fr](mailto:novacyt@newcap.fr)

##### **NOVACYT**

Graham Mullis  
CEO  
+44 7901 514121  
[Graham.mullis@lab21.com](mailto:Graham.mullis@lab21.com)