

RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2014

Une année de transformation majeure marquée par une croissance soutenue du Chiffre d'Affaires

Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – le 29 avril 2015 – Novacyt (ALTERNEXT : ALNOV), spécialiste de taille mondiale du diagnostic du cancer et des maladies infectieuses, annonce aujourd'hui ses états financiers audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2014, approuvés par le Conseil d'administration du 28 avril 2015.

2014 a été une année exceptionnelle pour Novacyt, marquée par l'acquisition au mois de juin de Lab21, spécialiste du diagnostic, la croissance significative des ventes au sein du nouveau Groupe et la réussite d'une augmentation de capital de 3,1 M€ réalisée au mois de décembre. La transformation de la Société se poursuit et l'activité reste soutenue, comme en atteste la croissance soutenue du chiffre d'affaires constatée pour le premier trimestre 2015.

Le tableau ci-après présente les principaux éléments financiers *pro forma* du Groupe et du Groupe consolidé en 2014, et les compare aux données de Novacyt en 2013, avant le rapprochement :

k€	Pro forma 2014	Consol* 2014	Novacyt 2013
Chiffre d'affaires	7 786	4 530	1 154
Marge brute	3 580	2 086	592
Taux de marge brute (en %)	46%	46%	51%
EBITDA (avt except)**	-1 290	-1 735	-1 212
Résultat opérationnel	-2 325	-1 896	-1 283
Résultat net	-4 870	-3 702	-993

* L'acquisition de Lab21 a été réalisée le 13 juin 2014 et le chiffre d'affaires total consolidé 2014 inclut Lab21 pour la seconde moitié de 2014.

** L'EBITDA (Résultat avant impôt, taxes, provisions et amortissements) est présenté avant le résultat exceptionnel qui comprend différents coûts non récurrents liés à l'acquisition de Lab21. De même que pour la présentation de l'EBITDA *pro forma* figurant dans les résultats du premier semestre publiés en juillet 2014, la plus-value de 836 000 € sur la contrepartie différée liée à la cession à Selah Genomics Inc. de certains actifs aux Etats-Unis est incluse dans l'EBITDA.

Principaux éléments financiers

- Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe pour 2014 s'est établi à 4,5 M€ contre 1,2 M€ en 2013 pour un revenu consolidé du Groupe de 4,9 M€
- Les ventes *pro forma* du Groupe pour 2014 se sont établies à 7,8 M€ contre 6,8 M€ en 2013, soit une progression de 15 %. Par ailleurs, Novacyt a enregistré une croissance du chiffre d'affaires *pro forma* de 20 % au S2 2014 par rapport au S2 2013.

- Sur l'année pleine, les ventes des produits de Lab21 ont atteint 6,8 M€ (+19 % par rapport à 2013), dont 3,5 M€ au S2 2014 (+27 % par rapport au S2 2013)
- Les ventes annuelles de NOVAPrep® s'inscrivent à 1,0 M€ (en recul de 7% par rapport à 2013) en raison de l'introduction de la politique commerciale de mise à disposition des automates NOVAPrep®, entraînant une baisse du chiffre d'affaires à court terme mais une augmentation du nombre d'installations, ce qui devrait se traduire par un accroissement du chiffre d'affaires futur grâce à l'accélération des ventes de consommables NOVAPrep®
- La marge brute *pro forma* a atteint 3,6 M€ pour l'année pleine (taux de marge brute de 46 %) contre 0,6 M€ (taux de marge brute de 51 %) pour Novacyt en 2013. La baisse du taux de marge brute reflète l'impact sur le mix produit des produits Lab21 qui affichent un taux de marge brute plus faible
- L'EBITDA *pro forma* a atteint une perte de 1,3 M€ en 2014 contre une perte de 1,2 M€ pour Novacyt en 2013
 - Lab21 a enregistré un EBITDA positif de 0,2 M€ en 2014, un chiffre qui intègre 0,8 M€ de produits sur la cession à Selah Genomics Inc. de certains actifs aux Etats-Unis
 - Novacyt a enregistré un EBITDA négatif de 1,4 M€ (hors Lab21) en 2014, contre une perte de 1,2 M€ en 2013 due aux investissements dans les infrastructures commerciales
- La Société a enregistré une perte nette *pro forma* de 4,9 M€ en 2014 contre 1,0 M€ en 2013, qui est due à l'augmentation de 1,0 M€ des investissements dans les infrastructures, à un amortissement de la survaleur de 2,0 M€ et à l'augmentation de 0,6 M€ des frais financiers, liée principalement à des coûts non récurrents enregistrés dans Lab21
- La perte nette consolidée a atteint 3,7 M€ en 2014, contre une perte nette de 1,0 M€ en 2013, qui est due à l'augmentation de 0,6 M€ des investissements dans les infrastructures, à un amortissement de la survaleur de 1,0 M€, aux frais financiers pour 0,2 M€ et à 0,7 M€ de coûts non récurrents supplémentaires associés à l'acquisition de Lab21 par Novacyt
- La trésorerie a été portée de 1,0 M€ à 2,2 M€ au cours de l'exercice, comme le montre le tableau ci-après :

k€	Consol 2014	Novacyt 2013
Trésorerie nette consommée par l'activité	-0,9	-1,1
Trésorerie nette consommée par les opérations d'investissement	-1,0	-0,4
Trésorerie nette générée par les opérations de financement	3,0	0,8
Variations de la trésorerie nette sur la période	1,2	-0,7
Trésorerie nette en début de période	1,0	1,7
Trésorerie nette à la clôture de la période	2,2	1,0

Faits marquants

- Le rapprochement entre Lab21 et Novacyt a transformé Novacyt, complétant son profil traditionnel de société centrée sur la recherche et développement par un modèle intégrant davantage les activités commerciales, la vente de produits et l'accroissement du chiffre d'affaires. Les progrès en matière de synergies et d'intégration du management sont en ligne avec le calendrier, et ces opérations portent déjà leurs fruits en procurant à la plateforme NOVAPrep® des gains opérationnels, réglementaires et commerciaux.
- La Société a mené à bien une augmentation de capital d'un montant de 3,1 M€ sous forme de placement privé en décembre 2014, ce qui a amélioré le profil, la liquidité et la notoriété du titre sur Alternext. Cette opération s'est accompagnée du passage à un mode de cotation en continu, d'une actualité très riche pour la Société et de l'initiation de la couverture du titre Novacyt par Stifel début janvier 2015.
- Sur le plan commercial, d'importants progrès ont été accomplis avec NOVAPrep® et un partenariat de distribution pour la Grande Chine a été conclu en février 2015 avec Leica Biosystems, leader dans la fourniture de solutions pour le marché de la pathologie. Ce succès fait suite à l'obtention récente de l'agrément de la CFDA pour la commercialisation des instruments et des consommables NOVAPrep® sur le marché chinois.
- Les installations de nouveaux automates NOVAPrep® se sont poursuivies à un rythme soutenu. Novacyt a commercialisé NOVAPrep® dans cinq nouveaux pays et a équipé sept nouveaux laboratoires en France en 2014. Par ailleurs, le chiffre d'affaires total des consommables NOVAPrep® s'est inscrit en hausse de 23 % par rapport à 2013.
- Lab21 a lancé deux nouveaux produits de diagnostic moléculaire pour le dépistage de la Pneumonie et de l'Aspergillus pour compléter son portefeuille de produits pour les maladies infectieuses. Ces deux maladies cryptogamiques sont considérées comme potentiellement mortelles et présentent une opportunité commerciale significative en raison du nombre limité de produits concurrents
- Lab21 a gagné un volume significatif de nouveaux contrats en Amérique du Sud, à l'origine de la forte croissance des ventes enregistrée au second semestre 2014, et qui devrait continuer en 2015
- L'équipe de direction compte deux nouveaux membres : le Dr Manuela Gazzard, au poste de Directrice Commerciale, et Ian Wilde en charge de la Qualité et des Affaires Réglementaires. Par ailleurs, la Société prévoit d'investir dans 14 nouveaux recrutements durant l'exercice 2015 en vue de renforcer les équipes commerciales et opérationnelles pour la commercialisation de la plateforme NOVAPrep®.

Graham Mullis, CEO du Groupe Novacyt, a commenté les 9 premiers mois écoulés depuis l'opération :

« Les activités du Groupe ont enregistré une forte croissance en 2014. En particulier, les produits de Lab21 ont affiché une progression de 27 % au second semestre par rapport à l'exercice précédent. Le potentiel commercial de la plateforme NOVAPrep® est significatif, comme l'a confirmé l'annonce récente du partenariat de distribution conclu avec Leica Biosystems, qui constitue une reconnaissance significative de la technologie NOVAPrep®. Avec cet accord, Novacyt bénéficie également d'un nouveau partenaire de poids pour la distribution et le marketing de ses produits sur le marché de la santé le plus dynamique au monde.

Au début de ce mois, la Société a annoncé le succès de son augmentation de capital sous forme de placement privé d'un montant de 2,2 M€, qui serviront à accélérer le lancement de NOVAPrep® en Chine dont la date a été avancée au deuxième trimestre 2015. Cette opération, qui fait suite au succès de la levée de fonds de 3,1 M€ réalisée en décembre 2014, démontre la solidité du soutien



des actionnaires de la Société. Je me félicite tout particulièrement de l'entrée au capital de la Société de deux nouveaux actionnaires significatifs, Alto Invest et Nyenburgh.

Forts d'une nouvelle équipe de direction, d'un pipeline commercial solide et de la performance soutenue enregistrée au premier trimestre 2015, la Société et ses actionnaires s'engagent dans une année riche en développements et extrêmement prometteuse. J'attends avec impatience de pouvoir présenter nos prochaines avancées à nos actionnaires et au marché ».

Stratégie de Novacyt

Pour 2015, l'équipe de management s'attachera en priorité à développer les infrastructures nécessaires pour accélérer la commercialisation de la plateforme NOVAPrep[®], initialement pour le diagnostic des cancers du col de l'utérus. La Société visera notamment l'Asie Pacifique et les marchés développés qui n'ont pas encore adopté le dépistage cytologique en milieu liquide, qui représente plus de 50 % du marché du dépistage des cancers du cancer du col de l'utérus. A l'heure actuelle, le marché mondial du diagnostic des cancers du col de l'utérus par le frottis (d'après *Transparency Market Research*) est estimé à 3,0 Md\$ en 2014, et affiche une croissance annuelle de 6,3 %. En Asie et sur les autres marchés en développement, *Transparency Market Research* estime que ce marché affiche une croissance annuelle de plus de 8,1 %. La Société considère donc que ce marché représente une opportunité significative pour la plateforme NOVAPrep[®].

Certains pays envisagent d'utiliser le test de dépistage du papillomavirus humain (HPV) comme principale méthode de dépistage des cancers du col de l'utérus et, en 2014 *Transparency Market Research* a estimé ce marché à 624,5 M\$ pour un taux de croissance annuel de 8,3 %. Certains analystes estiment que le test de dépistage HPV menace les tests cytologiques pour le dépistage des cancers du col de l'utérus, mais Novacyt estime que NOVAPrep[®] représente une opportunité de marché importante et des perspectives prometteuses.

Cette analyse s'est vue confortée par de nouvelles observations scientifiques publiées récemment dans *Cancer Cytopathology* (revue médicale revue par le comité scientifique de l'*American Cancer Society*) par *Quest Diagnostics*, un des plus grands laboratoires de biologie médicale au monde et par l'Université de Pittsburgh. Leur étude (parue le 14 avril 2015) parvient à la conclusion que le dépistage fondé uniquement sur le dépistage HPV a moins de chances de dépister avec précision une affection précancéreuse ou un cancer du col de l'utérus qu'un dépistage fondé sur le frottis chez des femmes âgées de 30 à 65 ans. Un résultat négatif erroné est observé chez pas moins de 19 % des femmes pour le cancer du col de l'utérus lorsque le test de dépistage HPV est la seule méthode utilisée. L'étude, qui est, selon la Société, la plus importante connue aujourd'hui dans ce registre, recommande l'utilisation d'un dépistage double associant le frottis et le test de dépistage HPV pour les femmes de cette tranche d'âge.

Novacyt est résolument convaincu de l'utilité de nouer des partenariats avec des fabricants de tests de dépistage HPV, qui permettent d'associer les avantages cliniques et techniques de l'utilisation du système NOVAPrep[®] avec le test de dépistage HPV. Novacyt est convaincue de l'efficacité d'une association de sa plateforme NOVAPrep[®] de préparation d'échantillons et de ses consommables avec des tests de dépistage HPV de qualité. La Société considère par ailleurs que NOVAPrep[®] procurera aux cliniciens une solution efficace de dépistage des cancers du col de l'utérus associant le frottis et le test de diagnostic HPV.

De plus, la Société compte mettre en œuvre sa stratégie commerciale pour la plateforme NOVAPrep[®] dans les cancers non gynécologiques qui lui semblent également présenter une opportunité commerciale significative.

Dans le même temps, Novacyt continuera d'affecter des ressources supplémentaires à son développement commercial sur le marché français qui est aujourd'hui le seul marché où Novacyt opère en direct pour la vente de NOVAPrep®, tout en nouant des partenariats de distribution pour d'autres pays, dont les Etats-Unis qui sont actuellement le premier marché mondial pour le dépistage du cancer du col de l'utérus. Le lancement de sa plateforme dans de nouveaux pays et le partenariat de distribution récemment annoncé avec Leica Biosystems pour la Grande Chine sont d'autres illustrations de cette stratégie commerciale et la Société prévoit d'annoncer de nouveaux progrès tout au long de l'année.

Les ventes des produits Lab21 restent soutenues sur les marchés émergents et les marchés en développement, et ce canal de distribution continuera d'offrir de nouvelles synergies dans la commercialisation de NOVAPrep®. D'autres synergies entre Lab21 et Novacyt devraient être annoncées au cours de l'année 2015.

Activité commerciale actuelle et perspectives

Le chiffre d'affaires enregistré au premier trimestre de 2015 dépasse les anticipations de l'équipe de management et s'inscrit en forte progression par rapport à l'exercice précédent. Ces progrès devraient se poursuivre tout au long de l'année. Le rythme de croissance du chiffre d'affaires dépendra de la réussite du lancement de NOVAPrep® sur le marché chinois, du succès des discussions en vue de la conclusion d'autres partenariats et du succès de certains appels d'offres relatifs aux produits Lab21.

Les dates clés des futures publications de résultats du Groupe sont les suivantes :

- AGO sur les comptes 2014 29 juin 2015
- Chiffre d'affaires semestriel préliminaire 2015 22 juillet 2015
- Résultats semestriels préliminaires 2015 28 octobre 2015

- Fin -

A propos du Groupe Novacyt

Le Groupe Novacyt est un leader dans le secteur du diagnostic médical et dispose d'un portefeuille de produits et services pour le cancer et les maladies infectieuses en croissance. Grâce à sa plate-forme technologique propriétaire NovaPrep® et à un vaste réseau international Novacyt est capable de mettre à disposition une offre produits très large et très innovante dans le domaine de l'oncologie et des maladies infectieuses. Le Groupe est aussi présent dans la vente de réactifs utilisés en oncologie, microbiologie, hématologie et sérologie. Ses clients et partenaires figurent parmi les plus grandes sociétés du secteur.

Novacyt est cotée sur Alternext Paris - ISIN : FR0010397232 – Mnémo : ALNOV

Pour plus d'informations, consulter le site : www.novacyt.com



Contacts:

International media and investor enquiries:

International Investor & Media
Tony Stephenson,



Exitus Communications

+44 (0)7899 796655,

tony@exituscommunications.co.uk

French Investor & Media

Antoine Denry / Emmanuel Huynh,

NewCap

+33 (0)1 44 71 94 95,

novacyt@newcap.fr

NOVACYT

Graham Mullis

Chief Executive Officer

+44 7901 514121

Graham.mullis@novacyt.com