

RÉSULTATS ANNUELS 2015 DE NOVACYT

Forte croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires

Finalisation de l'acquisition stratégique transformante

Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – 12 mai 2016 – Novacyt (ALTERNEXT: ALNOV), spécialiste de taille mondiale du diagnostic du cancer et des maladies infectieuses, annonce avoir finalisé l'acquisition stratégique de Primer Design Limited et publie ses résultats financiers audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2015. Les comptes ont été approuvés par le Conseil d'administration le 10 mai 2016.

2015 a été une année importante d'investissement et d'attention, dédiée au développement de l'activité de Novaprep® et au succès de l'intégration de Lab21 suite à son acquisition en 2014. Cela s'est traduit par une croissance de 14% du chiffre d'affaires pour l'ensemble du Groupe, avec une progression significative de Novaprep®, en hausse de 30% au cours de la période. Grâce à la forte croissance du chiffre d'affaires, la marge brute progresse de 4,5 points à 48,1%. Novacyt a également émis avec succès 4,2 millions d'euros en actions nouvelles et restructuré sa dette avec Kreos Capital, en remplacement de Clydesdale Bank, pour soutenir la stratégie de croissance ambitieuse du Groupe.

Novacyt a, ce jour, finalisé l'acquisition stratégique de Primer Design Limited, une entreprise de diagnostic moléculaire en forte croissance et rentable. Cette acquisition permettra au Groupe de changer de dimension et d'accélérer la croissance de ses revenus et de ses bénéfices.

Les éléments financiers du Groupe consolidé qui ont marqué 2015 sont résumés ci-dessous :

€'000	2015	2014*	2013**
Chiffre d'affaires	8 892	4 526	1 154
Marge brute	4 275	1 973	566
Marge brute %	48,1%	43,6%	49,0%
EBITDA***	(2 928)	(1 611)	(867)
Résultat opérationnel courant	(3 235)	(1 844)	(1 055)
Résultat opérationnel****	(13 185)	(3 686)	(995)
Résultat net total	(13 908)	(3 912)	(996)

* L'acquisition de Lab21 a été finalisée le 13 juin 2014, et l'ensemble consolidé du Groupe intègre Lab21 pour le second semestre 2014. Les résultats sont retraités en normes IFRS.

** Résultats financiers de Novacyt pour 2013 seulement, retraités selon les normes IFRS.

*** Le bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (EBITDA), est présenté avant charges et produits non récurrents.

**** La perte d'exploitation comprend un élément non-cash de dépréciation du goodwill de 9,8 millions d'euros relatif à l'acquisition de Lab21.

Résultats financiers

- Hausse de 96% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2015, à 8,9 millions d'euros par rapport à 4,5 millions d'euros en 2014*, reflétant la première année intégrant complètement Lab21 suite à son acquisition
- Augmentation de 14% du chiffre d'affaires pro forma du Groupe en 2015 à 8,9 millions d'euros contre 7,8 millions d'euros en 2014
- Hausse de 12% du chiffre d'affaires de Lab21 à 7,6 millions d'euros par rapport à 2014
- Croissance significative de 30% des ventes Novaprep® à 1,3 millions d'euros par rapport à 2014
- Progression de la marge brute à 48,1%, par rapport à 43,6% en 2014
- Comme annoncé, accroissement de la perte d'EBITDA à 2,9 millions d'euros lié aux investissements dans la structure, principalement commerciale
- Bilan et compte de résultat reflétant un ajustement non-cash de goodwill de 9,8 millions d'euros suite au repli récent du titre Novacyt**
- Solde de trésorerie de 1,7 millions d'euros en fin d'exercice

* L'acquisition de Lab21 a été finalisée le 13 juin 2014 et l'ensemble consolidé du Groupe comprend Lab21 au cours du second semestre 2014. Les résultats sont retraités selon les normes IFRS.

** Les normes comptables IFRS ont nécessité la comptabilisation d'une charge non-cash de dépréciation du goodwill de 9,8 millions d'euros. L'acquisition de Lab21 a été intégralement financée en actions Novacyt. La valeur des écarts d'acquisition (goodwill) est sensible aux variations de la valeur de marché du Groupe de ces derniers mois. Les normes IFRS ne permettent pas d'amortir le goodwill, alors qu'en normes françaises GAAP, appliquées précédemment par le Groupe, un amortissement cumulé d'environ 3,0 millions d'euros aurait été enregistré fin 2015, réduisant ainsi l'impact de la variation de valeur.

Faits marquants

- Succès du lancement de Novaprep® dans les nouveaux pays sélectionnés, dont la Chine, l'Espagne, l'Italie, la Suède, l'Autriche, la Biélorussie et certains pays africains
- Accord majeur de distribution de Novaprep® sur le marché chinois, signé avec Leica Biosystems sur une période de cinq ans pour accompagner la croissance prévue dans l'un des marchés les plus porteurs du dépistage du cancer du col de l'utérus
- Mise en place réussie d'une fabrication locale et de la chaîne d'approvisionnement Novaprep® pour répondre à la croissance de la demande attendue en Chine et, plus largement, en Asie-Pacifique
- Partenariat majeur avec Abbott pour élargir le marché potentiel des tests moléculaires HPV en temps réel utilisant le flacon et le fixateur Novaprep®
- Investissement dans la vente directe, l'assistance commerciale, le marketing, les demandes d'autorisation réglementaires et les fonctions opérationnelles pour le développement commercial de Novaprep®
- Investissements supplémentaires dans de nouveaux produits Lab21 et dans des capacités de production permettant de soutenir la croissance du chiffre d'affaires prévue en 2016
- Renforcement du Conseil d'administration avec deux nouveaux administrateurs indépendants non exécutifs, le Docteur Andrew Heath et M. Alan Howard, ayant l'expérience des marchés de capitaux et de la santé
- Augmentation de l'effectif total à 72 ETP en 2015, par rapport à 59 en 2014

Faits marquants postérieurs à la clôture de l'exercice

- Novacyt a, ce jour, finalisé l'acquisition de Primer Design, une entreprise de diagnostic moléculaire rentable et en forte croissance,
 - Chiffre d'affaires semestriel non-audité de Primer Design en hausse de 20% à 2,65 millions d'euros à fin mars 2016

- EBITDA non-audit  de 1,0 million d’euros, en hausse de 33%, soit 37% du chiffre d’affaires
- Levée de fonds de 7,75 millions d’euros, en capitaux propres et dette financière, pour acquérir Primer Design
- Collaboration pour le lancement d’essais cliniques avec la Fondation St Stephen AIDS Trust afin de développer de nouvelles opportunités commerciales pour la technologie Novaprep[®] dans le dépistage du cancer de l’anus
- Nomination de MDL Asia Pty Ltd en tant que partenaire marketing et distribution en Asie-Pacifique, hors Chine.

Graham Mullis, Directeur Général du groupe Novacyt, déclare :

« Je suis ravi d’annoncer une forte croissance à deux chiffres du chiffre d’affaires pour l’ensemble du Groupe en 2015, avec une hausse de 30% du chiffre d’affaires de notre technologie innovante Novaprep[®]. L’amélioration de cette dynamique commerciale reflète l’attention et l’investissement constants pour notre structure commerciale. La réussite de la consolidation et de l’intégration de Novacyt et de Lab21 a établi des fondations solides et flexibles qui nous permettront de mener à bien notre stratégie de croissance. »

Dans ce cadre, et ce jour, nous avons finalisé l’acquisition de Primer Design, qui transforme le Groupe. Le portefeuille de produits de diagnostic moléculaire non-cliniques de Primer Design complète l’infrastructure clinique et commerciale de Novacyt ainsi que son expertise en matière d’affaires réglementaires, et ajoute une nouvelle plateforme technologique importante pour le Groupe. Cette combinaison permettra d’accélérer le développement et la commercialisation de nouveaux produits de diagnostic moléculaire cliniques approuvés, bénéficiant à la croissance et à la rentabilité du Groupe. Je me réjouis de pouvoir bientôt informer nos actionnaires de ces développements en cours. »

Faits marquant de la Société

Acquisition de Primer Design Limited

L’acquisition annoncée aujourd’hui par Novacyt de Primer Design, comme les synergies associées à cette combinaison, permettront d’améliorer et d’accélérer les trajectoires de croissance et de rentabilité des deux sociétés. L’offre éprouvée de Primer Design de réactifs innovants pour le diagnostic moléculaire fonctionne avec une plateforme propriétaire PCR rapide en temps réel, genesig[®]. Aujourd’hui, le Groupe ajoute un portefeuille entièrement nouveau de produits de diagnostic moléculaire non-cliniques et élargi la base de clients. Novacyt convertira, de façon sélective, ces nouveaux diagnostics non-cliniques en diagnostics cliniques à valeur ajoutée. Dans un premier temps, le Groupe se concentrera sur les maladies infectieuses telles que le virus Zika et les produits fongiques.

Primer Design a développé un chiffre d’affaires supplémentaire important avec le test Zika dans des territoires clés comme le Brésil et certaines régions d’Asie. La Société travaille actuellement avec un hôpital reconnu aux  tats-Unis, afin de générer les données cliniques nécessaires à une présentation à la FDA dans le cadre d’un processus *Emergency Use Authorisation*. En cas de succès, le test Primer Design Zika sera disponible pour une utilisation clinique sur le marché américain.

Le prix d’acquisition de 9,85 millions de livres se réparti en un montant de 4,85 millions de livres provenant de l’émission d’actions nouvelles et d’un solde en numéraire. Un montant de 2,5 millions de livres additionnel pourra être vers , sous réserve de la réalisation d’objectifs de chiffre d’affaires

au cours des trois prochaines années. En contrepartie de la cession de Primer Design, les actionnaires de Primer Design ont perçu :

- 5,0 millions de livres en numéraire financés par augmentations de capital et dette¹
- 2 365 815 actions nouvelles NOVACYT²
- 1 000 000 de BSA à un prix d'exercice de 1,16 euros donnant accès à un certain nombre d'actions NOVACYT calculé comme suit : si le prix moyen à la clôture des trente derniers jours de cotation qui précèdent la date d'exercice des BSA est (i) inférieur ou égale à 3,72 euros alors, chaque BSA donnera droit de souscrire à une action ou, (ii) s'il est inférieur à 3,72 euros, chaque BSA donnera droit de souscrire à un nombre d'actions égal à $(2\,560\,000 / (x-1,16))/1\,000\,000$ où x correspond à la valeur moyenne des cours de clôture des trente jours de cotation qui précèdent

Les nouvelles actions NOVACYT émises ou devant être émises suite à l'exercice des bons de souscription seront soumises à une période de *lock-up*.

Plateforme technologique Novaprep®

L'attention du management en 2015 a été de développer la structure nécessaire pour accélérer la commercialisation de la plateforme Novaprep®. Le Groupe a beaucoup investi en personnel, avec 13 recrutements, attirant des experts hautement qualifiés de l'industrie en provenance de sociétés telles que Becton Dickinson, Hologic, Abbott ou Thermofisher.

Le marché cible de Novaprep® dans le dépistage du cancer du col de l'utérus est estimé à plus de 3,6 milliards de dollars selon *Transparency Market Research*. Au sein de ce marché, Novaprep® peut être commercialisé auprès de cliniciens qui continuent à utiliser le dépistage conventionnel par le test de Papanicolaou, qui représente aujourd'hui encore plus de 50% du marché du dépistage du cancer du col de l'utérus. Novacyt saisira cette opportunité de croissance significative par des accords de distribution sélectifs en Amérique du Sud et en Asie.

Le contrat de distribution en Chine avec Leica Biosystems a été signé en mars 2015 et le lancement initial a eu lieu pendant le dernier trimestre 2015. Le marché chinois est l'un des marchés de dépistage du cancer du col de l'utérus dont la croissance est la plus rapide à travers le monde. D'ici à 2020, il devrait être beaucoup plus important que le marché américain et pourrait atteindre 150 millions de tests de dépistage du cancer du col de l'utérus par an. Novacyt continuera donc à s'assurer d'être bien positionné pour opérer dans ce pays vaste et concurrentiel.

Outre les marchés en développement, Novaprep® est utilisé avec succès pour remplacer les anciens systèmes cytologiques en phase liquide de ses concurrents sur d'autres marchés, principalement dans les pays développés. Sur la base des avantages évidents de la technologie Novaprep® plus récente, Novacyt anticipe une croissance significative en Europe, développant avec succès son réseau de distribution.

Certains pays évaluent l'utilisation du test HPV (papillomavirus) comme dépistage principal du cancer du col de l'utérus et *Transparency Market Research* estimait en 2014 la valeur du marché du

¹ Pour plus d'informations, veuillez vous référer au communiqué de presse publié le 25 avril 2015

² Pour plus d'informations, veuillez vous référer à la deuxième résolution de l'assemblée des actionnaires tenue le 22 février 2016

test HPV à 624,5 millions de dollars, en croissance de 8,3% par an. Ce nouveau segment de marché, en croissance, fournit à Novacyt des opportunités commerciales supplémentaires. Le Groupe poursuit un certain nombre de possibilités de partenariat avec des fournisseurs de plateformes HPV qui peuvent bénéficier de la technologie spécifique de Novaprep[®], flacon et milieu de conservation. Avec le laboratoire clinique de référence du Groupe, basé à Cambridge au Royaume-Uni, Novacyt peut également offrir à sa base de clients Novaprep[®] à travers le monde une option pour le dépistage HPV ainsi que les tests de diagnostic cytologique.

Novacyt continue à renforcer son portefeuille de propriété intellectuelle avec Novaprep[®], et dispose désormais de 112 brevets dans 23 familles qui protègent la technologie d'un point de vue produit, process et logiciel.

Produits Lab21

Les solides canaux de distribution du Groupe, dans les marchés émergents et en développement, ont permis aux ventes des produits Lab21 de croître de 12% en 2015. Novacyt développe un certain nombre de produits supplémentaires pour une production en interne qui devraient commencer à contribuer au chiffre d'affaires du Groupe au cours du deuxième semestre 2016.

Financements

Le Groupe a levé avec succès un total de 7,7 millions d'euros de financements nouveaux au cours de l'année, dont 4,2 millions d'euros en actions nouvelles et 3,5 millions d'euros en dette dont 1,5 millions d'euros utilisés pour restructurer la facilité de crédit existante avec Clydesdale Bank. Les fonds ont également été utilisés pour soutenir l'investissement dans les structures, et couvrir les besoins en fonds roulement pour le lancement de Novaprep[®] dans de nouveaux pays. En outre, Novacyt a mis en place un financement obligataire flexible contracté avec Yorkville pour un maximum de 5 millions d'euros sur trois ans pour soutenir la croissance attendue du Groupe.

Activité courante et perspectives

L'année 2016 a bien débuté avec un chiffre d'affaires Novaprep[®] affichant toujours une forte croissance, en hausse de 33% par rapport à la même période l'année précédente, en grande partie grâce à l'Europe et malgré des débuts en Chine plus lents qu'escompté.

En plus de la forte croissance du chiffre d'affaires de Novaprep[®], l'acquisition de de Primer Design, activité de diagnostic moléculaire rentable, améliore considérablement le nouveau pipeline de développement de produits qui sous-tend les prévisions de croissance ambitieuses du Groupe. Ces opportunités stimuleront l'amélioration du chiffre d'affaires et de la marge, afin que le management puisse atteindre les objectifs suivants :

- Une croissance du chiffre d'affaires consolidé de l'ordre de 30%
- Une amélioration significative de la marge brute, à 55% ou plus, et
- Une amélioration significative de l'EBITDA pour approcher du point d'équilibre fin 2016

Les dates importantes du Groupe sont :

- L'assemblée générale annuelle 28 juin 2016
- Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 21 juillet 2016
- Résultats du premier semestre 27 octobre 2016

- Fin -

A propos de Novacyt Group

Le Groupe Novacyt est un leader dans le secteur du diagnostic médical et dispose d'un portefeuille en croissance de produits et services spécialisé dans la lutte contre le cancer et les maladies infectieuses. Grâce à sa plateforme 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 a également diversifié son chiffre d'affaires par la commercialisation de réactifs utilisés en oncologie, microbiologie, hématologie et sérologie. Ses clients et partenaires figurent parmi les plus grandes sociétés du secteur.

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

A propos de Primer Design Ltd

Primer Design est le leader PCR en temps réel spécialiste du Royaume-Uni. La société dispose d'une base importante de clientèle au Royaume-Uni et exporte aussi vers plus de 100 pays dans le monde. La gamme de produits comprend plus de 450 kits de PCR en temps réel pour la détection d'agents pathogènes, ainsi que d'autres réactifs de PCR en temps réel. Il a récemment mis au point et lancé un nouvel instrument de PCR en temps réel appelé genesig®.

Contacts

À l'international

Brett Pollard
Brett.Pollard@fticonsulting.com
+44 (0)20 3727 1000

En France

Arnaud de Cheffontaines / Astrid Villette
FTI Consulting
+33 1 47 03 69 47 / +33 1 47 03 69 51
Arnaud.deCheffontaines@fticonsulting.com / Astrid.Villette@fticonsulting.com

NOVACYT

Graham Mullis
Chief Executive Officer
+44 7901 514121
Graham.mullis@novacyt.co.uk