

RÉSULTATS ANNUELS 2016 DE NOVACYT

CROISSANCE A DEUX CHIFFRES DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Début d'année 2017 positif vers une accélération de l'objectif de rentabilité

Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – 27 avril 2017 – Novacyt (ALTERNEXT: ALNOV), spécialiste de taille mondiale du diagnostic du cancer et des maladies infectieuses, publie aujourd'hui ses résultats financiers pour l'exercice clos le 31 décembre 2016.

En 2016, Novacyt a progressé significativement dans sa stratégie de devenir une société de diagnostics cliniques mondiale intégrée et multiplateformes. L'acquisition de Primerdesign Ltd en mai 2016 a notamment marqué l'entrée de la Société dans le marché de plusieurs milliards de dollars et en forte croissance du diagnostic moléculaire.

Le chiffre d'affaires du Groupe progresse de 25% en données publiées et de 38% à taux de change constants grâce à la croissance de NOVAprep® et à l'acquisition de Primerdesign. La marge brute a continué à s'améliorer progressant de 7 points à 55%. Sur une base pro forma, la marge brute du Groupe progresse de nouveau pour atteindre 59%.

La perte d'EBITDA a été réduite à 2,3 millions d'euros (perte de 1,7 million d'euros sur une base pro forma) par rapport à une perte de 2,9 millions d'euros en 2015. La capacité de progression de l'EBITDA pour atteindre l'équilibre à court terme est démontrée par une réduction de la perte d'EBITDA de 0,7 million d'euros au second semestre 2016 par rapport à une perte de 1,6 million d'euros au premier semestre.

Les éléments financiers consolidés 2016 aux normes IFRS sont résumés ci-dessous

| En milliers d'euros | 2016 | 2016 | 2015 | 2014 |
|-------------------------------|-----------|---------------|-----------|-----------|
| | Pro forma | Consolidé | Consolidé | Consolidé |
| Chiffre d'affaires | 12 925 | 11 076 | 8 892 | 4 526 |
| Marge brute | 7 628 | 6 080 | 4 275 | 1 973 |
| Marge brute % | 59.0% | 54.9% | 48.1% | 43.6% |
| EBITDA | -1 724 | -2 295 | -2 928 | -1 611 |
| Résultat opérationnel courant | -2 575 | -3 074 | -3 235 | -1 844 |
| Résultat opérationnel | -3 998 | -4 463 | -13 185 | -3 686 |
| Résultat net | -5 243 | -5 711 | -13 908 | -3,912 |

- L'acquisition de Lab21 a été finalisée le 13 juin 2014 et le résultat consolidé du Groupe comprend Lab21 pour le second semestre 2014. Les résultats ont été retraités selon les normes IFRS.
- L'acquisition de Primerdesign a été finalisée le 12 mai 2016 et est consolidé à compter du 1er mai 2016.
- L'EBITDA (Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement) est présenté avant charges et produits non récurrents.
- En 2016, la perte d'exploitation est présentée après charges non récurrentes de 1,4 million d'euros. Ces frais comprennent: la restructuration/relocalisation du site Novacyt/Primerdesign pour 0,5 million d'euros, les coûts d'acquisition de Primerdesign pour 0,5 million d'euros, le coût du projet de cotation pour 0,3 million d'euros et la conversion aux normes IFRS pour la première fois de 0,1 million d'euros.
- En 2015, la perte d'exploitation comprend une charge de dépréciation hors trésorerie de l'écart d'acquisition de 9,8 millions d'euros liée à l'acquisition de Lab21.
- Le résultat net 2016 s'établit après 1,0 millions d'euros de coûts d'endettement contre 0,9 million d'euros en 2015 et après frais financiers de 0,2 millions d'euros contre un revenu financier de 0,2 million d'euro en 2015. En 2016, les

coûts de l'endettement financier bruts intègrent des frais IFRS hors trésorerie de 0,4 million d'euros, par exemple concernant les coûts d'établissement d'un prêt amortissable à long terme.

Résultats financiers

- Hausse de 25% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2016 et de 38% à taux de change constants, à 11,1 millions d'euros par rapport à 8,9 millions d'euros en 2015.
 - Amélioration de la dynamique des ventes au second semestre 2016 avec un chiffre d'affaires en hausse de 47% à 6,1 millions d'euros (68% à taux de change constants).
 - Hausse de 24% du chiffre d'affaires NOVAprep® à 1,6 million d'euros.
 - Croissance de 117% en Asie-Pacifique et de 65% au Moyen-Orient en incluant la Turquie.
- Hausse de 8% sur une base pro forma des ventes de Primerdesign, à taux de change constants, à 4,2 million de livres sterling (5,1 millions d'euros), tirées par :
 - une croissance de 71% en Amérique du Sud, de 67% en Asie-Pacifique et de 28% en Amérique du Nord à taux de change constants.
- Le chiffre d'affaires de Lab21 atteint 5,0 millions de livres sterling (6,2 millions d'euros), en baisse de 8% à taux de change constants.
 - Les revenus du deuxième semestre de Lab21 ont progressé de 7% à taux de change constants par rapport au premier semestre bénéficiant de la croissance de 10% des ventes de produits.
- Progression de la marge brute à 55% (soit 59% sur une base pro forma) par rapport à 48% en 2015.
- Diminution de la perte d'EBITDA à 2,3 millions d'euros avec une réduction significative des pertes réalisée au second semestre 2016, à hauteur de 0,9 million d'euros, par rapport au premier semestre 2016 suite à la restructuration des activités commerciales en France.
- Solde de trésorerie de 2,9 millions d'euros en fin d'exercice, grâce à une augmentation de capital par placement privé sursouscrit d'un montant brut de 2,7 millions d'euros.

Faits marquants

- Primerdesign a été acquis en mai 2016 pour 9,6 millions de Livres Sterling sur des ratios de 2,4 fois le chiffre d'affaires et 6,6 fois l'EBITDA, toutes clauses comprises de complément de prix lié à l'acquisition. L'un des éléments clés de l'intégration a été, parmi les 450 produits du catalogue de Primerdesign, l'identification de ceux à fort potentiel pour l'obtention du marquage CE-IVD. Le premier test validé cliniquement et marqué CE est en bonne voie pour être lancé au deuxième trimestre 2017.
- Primerdesign a déménagé dans de nouvelles installations dédiées au développement et à la production.
- NOVAprep® a été lancé dans 10 nouveaux marchés dont la Turquie, le Qatar, Israël, la Malaisie et l'Australie.
- D'autres investissements ont été réalisés dans le partenariat réussi avec MDL Asia, renforçant la présence directe de Novacyt dans cette région stratégique, notamment en Chine.
- Les produits Lab21 ont été lancés pour la première fois au Brésil par l'intermédiaire d'un partenariat de production.
- Lab21 a lancé dix nouveaux produits marqués CE dédiés au traitement de maladies infectieuses, en complément du portefeuille existant.

Faits marquants postérieurs à la clôture de l'exercice

- Succès de l'enregistrement de classe I du flacon NOVAprep® auprès de la FDA au premier trimestre 2017.

- Livraison de kits de diagnostic moléculaire pour évaluer la cause d'une épidémie d'infection de fasciite nécrosante à São Tomé et Príncipe.
- Succès de l'émission d'obligations pour un montant de 1,5 million d'euros avec Vatel Capital.

Graham Mullis, Directeur Général du groupe Novacyt, déclare :

« Je suis très satisfait de la poursuite de la croissance à deux chiffres de notre chiffre d'affaires du Groupe en 2016. L'amélioration de la dynamique de croissance de notre chiffre d'affaires reflète l'acquisition de Primerdesign, entreprise rentable à forte croissance de diagnostic moléculaire, et l'investissement réussi dans l'infrastructure commerciale de NOVAprep®. NOVAprep® a généré une forte croissance à deux chiffres de ses ventes pour la quatrième période consécutive. Par conséquent, notre marge brute a poursuivi son amélioration et je m'attends à ce que notre trajectoire vers la rentabilité poursuive son accélération, comme le démontre la diminution significative de la perte d'EBITDA au cours du second semestre 2016.

L'année 2017 a très bien débuté, avec une croissance du chiffre d'affaires du Groupe de plus de 70% et je suis impatient de pouvoir informer nos actionnaires de nos progrès continus durant l'année. »

Avancées afférentes aux trois piliers stratégiques de croissance du Groupe

1. Croissance organique

La croissance à deux chiffres de NOVAprep® se poursuit grâce à l'expansion géographique et aux investissements supplémentaires dans nos infrastructures commerciales. Cette croissance du chiffre d'affaires devrait se poursuivre en 2017. Le marché cible de NOVAprep® du dépistage du cancer du col de l'utérus est estimé à plus de 3,6 milliards¹ de dollars. Au sein de ce marché, NOVAprep® peut être commercialisé auprès des médecins qui continuent à utiliser le dépistage conventionnel par le test de Papanicolaou, et qui représente aujourd'hui encore plus de 50% du marché du dépistage du cancer du col de l'utérus.

De nombreuses opportunités d'expansion géographique de NOVAprep® pour le dépistage du cancer du col de l'utérus existent, en particulier dans les marchés en développement qui sont encore mal desservis. En 2016, nous avons pénétré dix nouveaux marchés en continuant à investir dans notre infrastructure commerciale. En conséquence, NOVAprep® connaît une forte croissance dans des marchés tels que la Chine, l'Asie-Pacifique (+117%), le Moyen-Orient, y compris la Turquie (+65%) et certains pays d'Europe de l'Est. Cette croissance devrait se poursuivre en 2017.

Le récent partenariat de distribution conclu avec Cepheid Inc. devrait générer de nouvelles ventes en Amérique du Sud durant le second semestre et Novacyt est bien placé pour identifier un partenaire commercial approprié pour le marché américain grâce à l'enregistrement en classe I du flacon NOVAprep® réussi au premier trimestre 2017 auprès de la Food and Drug Administration (FDA). Novacyt évalue également le potentiel de marché pour NOVAprep® au Japon et prévoit de préciser sa stratégie pour ce marché clé au cours du second semestre 2017.

¹ Transparency Market Research

Primerdesign a connu une forte croissance de son chiffre d'affaires et a contribué au fort niveau de rentabilité du Groupe à la suite de son acquisition en mai 2016. Un déclin temporaire de l'activité commerciale auprès des professionnels au cours du second semestre de l'année se traduit par une croissance globale de la division de 8%. Cependant, sur son cœur de métier, les ventes de réactifs ont continué d'augmenter de 17% à 60%, en particulier dans des marchés tels que le Royaume-Uni et les États-Unis. Des investissements dans l'infrastructure commerciale clinique devraient contribuer à la croissance de nouveaux revenus provenant des marchés clinique et de la commercialisation auprès des professionnels au cours du second semestre 2017.

La division Lab21, qui est rentable, a renoué avec la croissance au second semestre 2016, avec une hausse de 10% par rapport au premier semestre. Cette performance reflète le lancement de Lab21 dans de nouveaux pays tels que le Brésil et l'apport de dix nouveaux produits. Cette progression devrait se poursuivre en 2017.

2. Investissements en R&D

L'offre reconnue de réactifs de diagnostic moléculaire innovants de Primerdesign fonctionne sur la plateforme propriétaire en temps réel de PCR genesig[®] et peut également être développée pour fonctionner sur la plupart des autres plateformes moléculaires ouvertes.

A la suite de l'acquisition de Primerdesign, Novacyt a identifié environ 10% de son catalogue qui pourront obtenir le marquage CE au cours des cinq prochaines années pour être commercialisés sur le marché clinique. Le marché moléculaire des essais cliniques approuvés est celui dont la croissance est la plus forte au sein du marché des tests in-vitro aujourd'hui estimé à 6 milliards d'euros, en croissance moyenne annuelle de 9,1%². Le premier test clinique validé est celui du virus Zika qui devrait être lancé au cours du deuxième trimestre 2017.

Les synergies entre Novacyt et Primerdesign devraient améliorer et accélérer la trajectoire de croissance et la rentabilité de Primerdesign et du Groupe.

3. Croissance externe

La société a démontré avec succès sa capacité à identifier, négocier et acquérir des sociétés de grande qualité à des niveaux de valorisation attractifs. Primerdesign est un développeur et fabricant de tests moléculaires et est très rentable et génératrice de flux de trésorerie en tant que division autonome, avec une marge brute stable de plus de 80% et une marge d'EBITDA de 40%. Novacyt a acquis Primerdesign 2,4x le chiffre d'affaires et 6,6x l'EBITDA en intégrant toutes les clauses de complément de prix liés à l'acquisition. Il s'agit d'une acquisition transformante pour le Groupe qui offre des synergies et des opportunités d'expansion significatives pour Novacyt.

La Société continuera à évaluer les opportunités d'acquisitions dans l'univers de Primerdesign et de NOVAp[®] en mettant l'accent sur la distribution et la fabrication, afin d'accélérer la croissance du chiffre d'affaires et la performance financière du Groupe. En outre, toute prochaine acquisition devra

² marketsandmarkets.com February 2017

être immédiatement relative. La Société ne ciblera que les opportunités d'acquisition dont le prix sera attractif pour maximiser la rentabilité pour les actionnaires.

Changement au Conseil d'administration et à la direction du Groupe

Sous réserve de l'approbation des actionnaires, la Société est heureuse d'annoncer les modifications du Conseil d'administration suivantes. Monsieur Anthony Dyer a été promu Directeur financier (CFO) et sera également élu au conseil d'administration. Monsieur Alan Howard a démissionné de son poste d'administrateur du Conseil d'administration et est remplacé par Madame Juliet Thompson, ancienne directrice générale de Nomura Code Securities.

Deux personnes très expérimentées ont récemment été nommées afin de poursuivre le développement des divisions NOVAprep® et Lab21. Le docteur Ruth Powell et Monsieur Phil Sefton ont rejoint la Société en avril 2017 afin de diriger ces divisions. Ces deux dirigeants possèdent une solide expérience commerciale et managériale dans de grandes sociétés de diagnostics in vitro telles que Thermofisher, Abbott et Qiagen. Ils feront partie intégrante de la direction générale de la Société.

M. James Wakefield, Président de Novacyt, a déclaré :

« Au nom du Conseil d'administration, je souhaite remercier Alan pour le soutien permanent qu'il a apporté à la Société dans le développement de la stratégie déployée avec succès par Novacyt.

Je suis également particulièrement heureux d'appuyer la promotion méritée d'Anthony Dyer au poste de directeur financier et son élection au Conseil d'administration de Novacyt qui reflète son expertise et son engagement continus au cours des deux dernières années.

En outre, je suis heureux d'annoncer la nomination de Madame Juliet Thompson au Conseil d'administration de Novacyt. Elle possède une très grande expérience de la finance d'entreprise et connaît très bien le secteur européen de la santé, après 10 ans passés chez Nomura Code. Ces nominations, dont j'attends l'approbation par les actionnaires lors de la prochaine assemblée, aideront Novacyt à préparer la prochaine phase de sa trajectoire de croissance.

Novacyt tiendra informé prochainement les actionnaires à propos de son intention déjà évoquée de s'introduire sur le marché de l'investissement alternatif du Royaume-Uni («AIM») en plus de sa cotation actuelle sur le marché Alternext de Paris, car la société cherche à accroître son profil et sa présence international ».

Activité commerciale et perspectives

Nous poursuivons nos investissements significatifs dans l'infrastructure commerciale de Primerdesign afin de soutenir l'expansion dans les marchés des diagnostics cliniques et de développer nos six premiers tests moléculaires in-vitro approuvés par marquage CE, dont le premier devrait être lancé au deuxième trimestre 2017.

L'activité commerciale a bien débuté en 2017 avec une hausse de 70% des revenus du premier trimestre grâce à l'acquisition de Primerdesign et à une forte croissance organique des produits NOVAprep® et Lab21. Par rapport au premier trimestre 2016, le chiffre d'affaires NOVAprep® progresse de 45% et celui de Lab21 de 15%. Nous nous prévoyons un déploiement de NOVAprep® dans les principaux marchés clés de l'Amérique du Sud dès que Cepheid, notre partenaire, aura

obtenu des enregistrements complémentaires au second semestre. Nous nous attendons à ce que chiffre d'affaires global poursuive sa progression durant la deuxième moitié de l'année avec une hausse des volumes et un mix produits favorable qui affecteront positivement les marges brutes. Combiné au contrôle des frais généraux, cela devrait amener la trajectoire du Groupe vers la rentabilité.

Rapport annuel 2016

Novacyt est actuellement en train de finaliser ses états financiers pour l'exercice clos le 31 décembre 2016. Les auditeurs ont confirmé que les procédures de vérification sont avancées et n'ont révélé aucune correction importante à apporter aux informations financières figurant dans ce communiqué de presse. Si certaines modifications importantes devaient intervenir lors de la finalisation de l'audit, un communiqué de presse complémentaire sera publié. Novacyt devrait publier son rapport annuel entièrement audité pour l'année 2016 le 28 avril 2017 après clôture.

Prochains évènements:

- | | |
|--|-----------------|
| • Assemblée générale des actionnaires 2016 | 27 juin 2017 |
| • Chiffre d'affaires 1er semestre 2017 | 20 juillet 2017 |
| • Résultats 1er semestre 2017 | 26 octobre 2017 |

- 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 plateforme technologique propriétaire NOVAprep® et sa plateforme moléculaire, genesig®, 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

Contacts:

International

Brett Pollard / Victoria Foster Mitchell

FTI Consulting

+44 (0)20 3727 1000

brett.pollard@fticonsulting.com / victoria.fostermitchell@fticonsulting.com

France

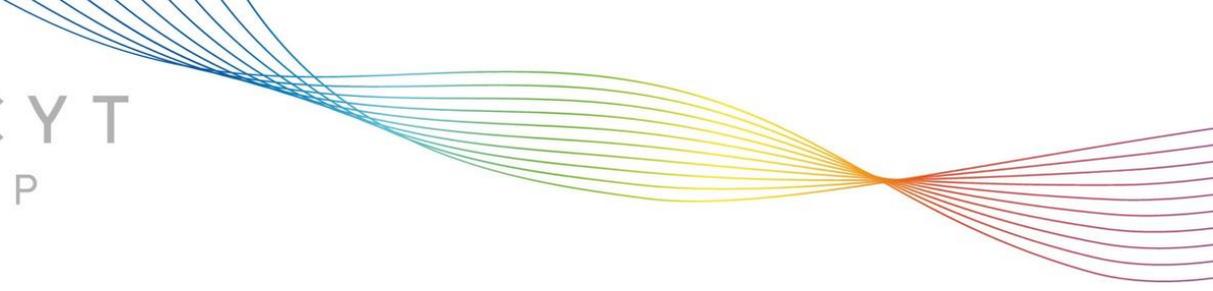
Arnaud de Cheffontaines / Astrid Villette

FTI Consulting

+33 (0)147 03 69 47 / +33 (0)147 03 69 51

arnaud.decheffontaines@fticonsulting.com / astrid.villette@fticonsulting.com

NOVACYT GROUP



NOVACYT

Graham Mullis

Chief Executive Officer

+44 (0)7901 514 121

graham.mullis@novacyt.com