



CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2015 DE NOVACYT

Croissance significative du chiffre d'affaires avec une augmentation de 30% des ventes de NOVAprep®

Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – le 13 janvier 2016 – Novacyt (ALTERNEXT: ALNOV), un spécialiste international du diagnostic du cancer et des maladies infectieuses, publie ce jour son chiffre d'affaires non-audité pour l'exercice clos en décembre 2015.

2015 est le premier exercice fiscal complet regroupant les activités de Lab21 et de Novacyt suite à leur fusion en 2014. Au cours de cette période, des investissements significatifs dans l'infrastructure commerciale ont permis une croissance de 30% de NOVAprep® dans de nouveaux marchés clés. La dynamique de croissance du chiffre d'affaires s'est accélérée au cours de la seconde moitié de 2015 au rythme de 44%, et le management s'attend à ce que cette dynamique de croissance du chiffre d'affaires de NOVAprep® se poursuive en 2016 et au-delà.

Les éléments clés de la construction du chiffre d'affaires 2015 sont résumés ci-dessous.

Chiffres clés

- Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'élève à 8,9 M€ en 2015 par rapport à 4,5 M€ en 2014, soit une progression de 98%.*
- Le chiffre d'affaires pro forma du Groupe s'élève à 8,9 M€ en 2015, par rapport à 7,8 M€ en 2014, soit une croissance de 14%.

Chiffre d'affaires par division

- Le chiffre d'affaires de Lab21 a progressé de 12% par rapport à 2014 à 7,6 M€. La croissance a ralenti au second semestre, en raison d'attributions d'appels d'offre trop tardives pour être comptabilisées. Le premier de ces appels d'offre a été gagné et les bénéfices de ces appels d'offres seront comptabilisés en 2016.
- Les revenus de NOVAprep®, s'élevant à 1,3 M€, s'inscrivent dans une croissance significative de +30% par rapport à 2014. Le second semestre a affiché une forte croissance de 44% par rapport à la même période de 2014.
- A l'international, le chiffre d'affaires de NOVAprep® a enregistré une croissance de 57% à 101% selon les régions, la zone Asie-Pacifique ayant affiché la plus forte croissance grâce à un nouveau contrat de distribution avec Leica Biosystems.
- NOVAprep® a également été lancé avec succès dans un certain nombre de nouveaux pays dont la Chine, l'Espagne, l'Italie, la Suède, l'Autriche, la Biélorussie et certains pays africains.

Faits marquants

- Un accord majeur de distribution de 5 ans a été signé avec Leica Biosystems sur le marché chinois pour la technologie NOVAprep®, avec un pré-lancement au cours des deux derniers mois de l'année.
- Un accord de collaboration majeur a été signé avec Abbott afin de valider l'utilisation des systèmes de cytologie en milieu liquide NOVAprep® associée au test de diagnostic moléculaire HPV en temps réel, élargissant potentiellement les opportunités de marché pour la technologie NOVAprep®.

* L'acquisition de Lab21 a été finalisée le 13 juin 2014, et les comptes totaux consolidés du groupe incluent Lab21 pour la seconde moitié de 2014.

- 8,0 M€ de levées de fonds ont été réalisées au cours de l'année pour soutenir les plans d'expansion et de croissance de l'entreprise, ainsi que le remboursement de la dette avec Clydesdale Bank.
- Le conseil d'administration a été renforcé par deux nouveaux administrateurs non exécutifs indépendants ayant de l'expérience dans les domaines des marchés de capitaux et de la santé : le Docteur Andrew Heath et M. Alan Howard
- Un total de 14 nouveaux emplois ont été créés en 2015, dans la vente directe, l'assistance commerciale, le marketing et les fonctions opérationnelles axées plus particulièrement sur les produits NOVApPrep®.

Graham Mullis, Directeur Général du Groupe Novacyt, commente :

« Je suis heureux d'annoncer une forte croissance du chiffre d'affaires en 2015 et, en particulier, une croissance de 30% des ventes de nos produits NOVApPrep®. Les derniers investissements dans nos infrastructures commerciales portent leurs fruits. Alors que nous élargissons les opportunités commerciales pour notre technologie NOVApPrep® dans les marchés du dépistage du cancer du col de l'utérus, nous commençons également à explorer les opportunités pour cette même technologie dans d'autres segments de marché. De notre point de vue, la collaboration avec Abbott annoncée récemment est un exemple des possibilités significatives d'expansion qui existent pour Novacyt afin de développer d'autres partenariats stratégiques potentiels avec des fournisseurs de plateformes HPV.

La croissance du produit Lab21 a temporairement ralenti au cours de la deuxième moitié de l'année en raison du timing d'appels d'offre depuis gagnés, qui seront incrémentaux à l'activité principale de l'entreprise.

Nous commençons 2016 avec une bonne dynamique des ventes de NOVApPrep® et de nouvelles attributions de marchés qui profiteront à Lab21. Les nouveaux développements de l'activité de NOVApPrep® seront une priorité du Groupe et je me réjouis de pouvoir bientôt informer nos actionnaires de ces progrès ».

Activité commerciale et perspectives

Novacyt s'est transformé en 2014 avec l'acquisition de Lab21, et la nouvelle croissance commerciale de NOVApPrep® y est directement liée. La Société continue à évaluer des opportunités de croissance interne comme externe qui aideront l'entreprise à poursuivre sa croissance, à améliorer sa rentabilité et à créer de la valeur pour ses actionnaires.

La forte croissance du chiffre d'affaires de NOVApPrep® de 44% au cours de la seconde moitié de 2015 devrait se poursuivre en 2016 avec une expansion accrue dans de nouveaux marchés internationaux et une attention continue portée à la Chine avec notre nouveau partenaire de distribution Leica Biosystems. Nous allons également étendre le développement de nos activités commerciales avec la technologie NOVApPrep® dans d'autres segments de marché du cancer, ce qui pourrait permettre d'élargir les possibilités commerciales globales de la Société.

Les ventes de produits Lab21 devraient continuer à croître en 2016, avec une attention continue pour les marchés émergents et les livraisons correspondant aux appels d'offre récemment gagnés.

Novacyt communiquera plus de détails sur les performances 2015 du Groupe lorsque ses résultats annuels audités seront publiés.



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

- | | |
|--------------------------------------|-----------------|
| • Résultats annuels 2015 | 28 avril 2016 |
| • AG pour les Résultats 2015 | 28 juin 2016 |
| • Chiffre d'affaires semestriel 2016 | 21 juillet 2016 |
| • Résultats semestriel 2016 | 27 octobre 2016 |

- 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 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

Contacts:

A l'international:

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

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.com