

RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2017 DE NOVACYT

Croissance de 53% du chiffre d'affaires à taux de change constants

Le Groupe confirme ses perspectives positives pour 2017

Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – 16 août 2017 – Novacyt (ALTERNEXT: ALNOV), spécialiste mondial des diagnostics cliniques, publie ce jour ses résultats semestriels non-audités mais avec une revue limitée pour l'exercice clos le 30 juin 2017.

Novacyt continue à générer une forte croissance de son chiffre d'affaires et se rapproche de son objectif de rentabilité, grâce à son programme d'investissements dans l'ensemble de ses segments d'activité qui commence à porter ses fruits. Ceci est confirmé car, au cours du premier semestre 2017, le chiffre d'affaires a affiché une croissance de 53% à taux de change constants par rapport à la même période l'année précédente. Au cours des trois dernières années, tout euro d'investi dans l'activité commerciale a généré environ cinq euros de chiffre d'affaires supplémentaires, confirmant le programme d'investissements en cours.

Au cours du premier semestre, Novacyt a pleinement bénéficié de l'acquisition de Primerdesign, qui est désormais totalement intégrée, tandis que NOVAprep® et Lab21 ont généré une croissance organique soutenue permettant à l'EBITDA de Novacyt de significativement s'améliorer, renforçant l'accélération du Groupe vers son objectif de rentabilité.

Résultats financiers

- Croissance de 42% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, à 7,0 millions d'euros intégrant l'effet de l'acquisition de Primerdesign, par rapport à 5,0 millions d'euros au premier semestre 2016.
- Croissance de 53% du chiffre d'affaires à taux de change constants par rapport à l'année précédente.
- La marge brute a progressé, passant de 2,6 millions d'euros, à 4,3 millions d'euros, soit une hausse de 8 points à 61%, marquant ainsi la troisième année consécutive d'amélioration.
- La perte d'EBITDA s'est considérablement réduite à 0,5 million d'euros au premier semestre 2017, contre 1,6 million d'euros au premier semestre 2016, grâce à la hausse du chiffre d'affaires, à l'amélioration de la marge brute et à un contrôle des coûts efficace.
- En juin 2017, Novacyt a réalisé une augmentation de capital d'un montant brut de 3,0 millions d'euros, soit 2,8 millions d'euros net, afin d'investir dans de nouvelles opportunités de croissance et dans son infrastructure de production.
- Au 30 juin 2017, Novacyt disposait d'une trésorerie de 2,6 millions d'euros.

En milliers d'euros	S1 2017 Consolidé	S1 2016 Consolidé
Chiffre d'affaires	7 029	4 950
Marge brute	4258	2 605
Marge brute %	61%	53%
EBITDA	(469)	(1 611)
Perte opérationnelle avant éléments exceptionnels	(999)	(1 815)
Résultat net	(1 713)	(3 525)
Bénéfice par action	(0,09)	(0,37)

Faits marquants

- Grâce aux investissements réalisés dans son infrastructure commerciale, le chiffre d'affaires de NOVAprep a augmenté de 30% pour s'établir à 1,1 million d'euros par rapport au premier semestre 2016 (+48% par rapport au second semestre 2016).
- Tiré par les investissements récents réalisés dans la structure commerciale, le chiffre d'affaires de Primerdesign a atteint 2,6 millions d'euros, en augmentation de 3%, à taux de change constants, par rapport au premier semestre 2016 et de 13% par rapport au second semestre 2016.
- Le chiffre d'affaires de Lab21 a progressé de 16% à taux de change constants par rapport au premier semestre 2016 pour s'élever à 3,3 millions d'euros (+8% par rapport au second semestre 2016), grâce aux lancements de nombreux nouveaux produits et à la pénétration de nouvelles zones géographiques.
- Tiré par la croissance de la base installée d'instruments, qui doit favoriser une augmentation des ventes de réactifs, la zone Asie-Pacifique est la région qui a enregistré la plus forte croissance du Groupe. La croissance des ventes de NOVAprep dans la zone a augmenté de 243% à 0,35 million d'euros par rapport au premier semestre 2016.
- NOVAprep HQ+ Orange de Novacyt a été enregistré avec succès en tant que dispositif de classe I par la US FDA (Food and Drug Administration) pour usage en cytologie et biologie moléculaire sur le marché américain.
- Novacyt a reçu l'homologation de la China Food and Drug Administration (CFDA) pour utiliser le dispositif NOVAprep dans le dépistage de cancers non-gynécologiques en Chine. Cette homologation s'ajoute à celle accordée en février 2015 par la CFDA pour l'utilisation de NOVAprep dans le dépistage du cancer du col de l'utérus.
- La nouvelle unité de production du site de Camberley, d'une superficie de 1 400 mètres carrés, devrait être finalisée d'ici le début du quatrième trimestre 2017.

Faits marquants postérieurs à la clôture de l'exercice

- Premier test du virus Zika marqué CE-IVD approuvé et livré en temps requis.
- Le dispositif NOVAprep® a été enregistré avec succès en tant que dispositif de classe I par la FDA en Arabie Saoudite.

Graham Mullis, Directeur Général du Groupe Novacyt, commente :

« Je suis ravi d'annoncer la poursuite de la forte croissance organique de notre chiffre d'affaires grâce aux progrès significatifs sur nos trois principaux piliers stratégiques de croissance soit organique, soit par acquisitions et soit par la de R&D. Je suis particulièrement satisfait de la croissance organique de 30% et de 16% des ventes de NOVAprep et des produits Lab21. D'autre part, les avancées faites par Primerdesign comprennent le développement réussi de notre premier test de diagnostic moléculaire de marquage CE-IVD pour le virus Zika.

Notre base solide de chiffre d'affaires s'est traduite par une amélioration de la performance financière, avec une augmentation significative de la marge brute à 61% et une réduction continue des pertes du Groupe. Si je suis satisfait de la performance organique rentable actuelle, nous continuons à rechercher des opportunités d'acquisitions dans un marché du diagnostic en croissance et fragmenté.

Le Conseil d'administration reste convaincu qu'une cotation supplémentaire en 2017 sur l'AIM de la Bourse de Londres valoriserait le profil international du Groupe et pourrait contribuer à accélérer la trajectoire de croissance. Je suis impatient de pouvoir informer nos actionnaires de nos avancées en ce sens. »

Faits marquants de la Société

Novacyt reste engagé dans sa stratégie de croissance et continue à progresser sur la base de ses trois piliers de croissance que sont la croissance organique, la transformation par la R&D et la croissance externe.

Dans le cadre de l'acquisition stratégique de Primerdesign, Novacyt a identifié les synergies de croissance future au sein de l'entreprise comme démontré au premier semestre 2017, en particulier en Asie-Pacifique. En utilisant les canaux de vente existants de Novacyt, nous avons pu améliorer en Asie-Pacifique la base installée d'instruments à la fois de NOVAprep et de genesig® q16 de Primerdesign. Par exemple, au premier semestre 2017, Novacyt a expédié un nombre record de produits moléculaires et de cytologie en Chine. Le Groupe voit ses efforts récompensés par un pipeline de développement croissant.

Cet investissement en Asie-Pacifique a généré une hausse du chiffre d'affaires de NOVAprep de 243% à 0,35 million d'euros par rapport au premier semestre 2016. Cette forte croissance place la région en tête du classement des marchés régionaux les plus dynamiques. Le choix de notre partenaire et distributeur MLD Asia en 2016 associé à nos investissements en Chine ont permis d'optimiser la croissance du chiffre d'affaires. Il existe une opportunité significative de croissance avec l'apparition de nombreux marchés pour le dépistage du cancer parmi lesquels : la Chine, l'Indonésie, le Vietnam et la Thaïlande, ce qui représente un marché total estimé à environ deux milliards de personnes.

La zone Asie-Pacifique constitue ainsi une zone prioritaire de notre stratégie. En particulier, d'autres investissements d'infrastructure sur le marché chinois sont prévus à court-terme afin d'assurer un soutien technique de haute qualité à notre base installée dont la croissance est rapide. Ces investissements permettront également d'anticiper la demande à venir.

Les dirigeants du Groupe pensent que Novacyt est bien positionné pour bénéficier des opportunités du marché fragmenté du diagnostic. Le Groupe évalue ces opportunités, en mettant l'accent sur des segments de croissance à fort potentiel qui permettront d'accélérer la croissance organique.

NOVAprep® Technologie

NOVAprep a connu une forte performance au cours du semestre, avec des ventes en hausse de 30% à 1,1 million d'euros par rapport au premier semestre 2016 et en augmentation de 48% par rapport au H2 2016, principalement grâce à la zone Asie-Pacifique.

Le Groupe a enregistré avec succès le flacon NOVAprep® HQ + Orange en tant que dispositif de classe I par la US FDA (Food and Drug Administration) pour usage en cytologie et biologie moléculaire sur le marché américain. Les Etats-Unis représentent le marché le plus important du dépistage du cancer du col de l'utérus et Novacyt recherche activement un partenaire pour pénétrer ce marché.

De plus, Novacyt a reçu l'approbation de la Food and Drug Administration de la Chine (CFDA) pour NOVAprep pour les tests de cancer non-gynécologiques en Chine, ajoutant à l'approbation antérieure du système pour le cancer du col de l'utérus. Novacyt a également enregistré avec succès NOVAprep en Arabie Saoudite auprès de la Food and Drug Administration (SFDA) et prévoit de lancer le système au second semestre. Novacyt continue de promouvoir NOVAprep en Amérique du

Sud, avec un enregistrement de la technologie dans 11 des 19 pays sur le continent et avec les premières commandes de flacons attendues au troisième trimestre 2017.

Primerdesign

Depuis l'acquisition de Primerdesign en mai 2016, l'activité continue à se développer tout en assurant son intégration avec le Groupe, en investissant dans une nouvelle installation, en initiant la conversion des tests uniquement pour la recherche (RUO) en des tests marqués CE-IVD et en augmentant la fonctionnalité de genesig® q16. En conséquence, nous commençons à réaliser des synergies de vente et à identifier de multiples opportunités en B-to-B.

L'activité traditionnelle se développe bien, avec des revenus en Chine et en Australie en 2017, les deux plus grands marchés moléculaires d'Asie-Pacifique, qui dépassent déjà le chiffre d'affaires de l'ensemble de l'année précédente. La croissance combinée des revenus de Primerdesign sur ces deux marchés est en hausse de 142% par rapport au premier semestre 2016. Le chiffre d'affaires aux Etats-Unis affiche une croissance continue et robuste de 34% comparé à l'année dernière. Les ventes de kits Zika étaient significatives en 2016 alors que Primerdesign était l'un des premiers fabricants à commercialiser son kit RUO. Cependant, depuis que l'Organisation Mondiale de la Santé a déclassé la maladie, les ventes de kits ont ralenti significativement en 2017.

Au cours du semestre, Primerdesign a reçu sa plus grande commande unitaire d'une valeur de plus de 90 000 livres sterling, ainsi que sa commande la plus importante des États-Unis, d'une valeur de 50 000 dollars. Ces commandes soutiennent la croissance du groupe sur ses principaux marchés destinés uniquement à la recherche.

Primerdesign a développé de nouvelles fonctionnalités multiplex pour la gamme de produits genesig®. Cela qui signifie que Primerdesign peut offrir une flexibilité dans le multiplexage de trois tests ADN, élargissant l'offre produits. Il a également récemment lancé un kit de risque multiple HPV à risque élevé au format RUO en temps requis, recevant la validation clinique d'un laboratoire clinique majeur.

En outre, Primerdesign a été audité avec succès suite à l'inspection par son organisme certificateur, qui a mis l'accent sur la revue du nouveau processus et les fonctionnalités de marquage CE, à la suite de la première approbation du marquage CE de Primerdesign pour le virus Zika, permettant d'utiliser le test pour les essais cliniques. L'analyse a été livrée à temps et devrait être lancée sur le marché clinique rapidement. Cette approbation, qui devrait être la première d'une succession de nouveaux essais cliniques, démontre la capacité de la Société à développer des tests in vitro de marquage CE. La transition d'une partie des essais RUO de Primerdesign vers un marché clinique plus important est un objectif central du Groupe à moyen-terme. Le marché RUO est estimé à 1,3 milliard d'euros et le marché clinique à 6 milliards d'euros.

Le pipeline d'activité B-to-B du Groupe se développe avec plusieurs partenariats qui devraient être finalisés au cours du deuxième semestre de l'année, ce qui devrait entraîner une hausse significative des ventes. En outre, le Groupe investira davantage dans ses infrastructures commerciales au cours du second semestre 2017, avec des recrutements qui viendront stimuler la croissance.

Produits Lab21

Portées par le lancement de nouveaux produits et l'arrivée sur de nouveaux marchés au cours de la période, les ventes de Lab21 ont augmenté de 16% à taux de change constants par rapport au

premier semestre 2016 pour atteindre 3,3 millions d'euros (une hausse de 8% à taux de change constants par rapport au second semestre 2016).

L'investissement dans l'agrandissement du site de production de Camberley, au Royaume-Uni, progresse et devrait être achevé au début du quatrième trimestre de 2017. Le nouveau site de production devrait offrir la capacité de doubler les ventes de Lab21 et fournir de l'espace supplémentaire pour la fabrication et la distribution de NOVAprep.

Enfin, le marché des appels d'offre continue de montrer des signes d'amélioration qui positionne favorablement cette division pour une croissance continue de ses ventes anticipée au second semestre.

Résultats financiers

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires s'élève à 7,0 millions d'euros, en hausse de 42% et de 53% à taux de change constant, (prenant en compte la baisse de 10% de la livre britannique contre l'euro) par rapport à la même période l'année précédente. Les ventes ont augmenté dans tous les secteurs de l'entreprise avec NOVAprep progressant de 255 000 euros (+30%) tiré par les ventes de l'Asie-Pacifique, en Chine en particulier. Le montant de 3,3 millions d'euros des ventes de Lab21 a affiché une forte croissance de 16% (à taux de change constants) grâce au lancement de nouveaux produits et à la pénétration de nouveaux marchés. Le chiffre d'affaires de Primerdesign a augmenté de 1,7 million d'euros à 2,6 millions d'euros sur une base consolidée.

Marge brute

La marge brute a poursuivi sa bonne dynamique, passant de 2,6 millions d'euros (53%) au premier semestre de l'année précédente à 4,3 millions d'euros (61%). Cela s'explique principalement par la consolidation, pendant six mois, des résultats à forte rentabilité de Primerdesign, par rapport à seulement deux mois au premier semestre 2016 et à une augmentation de la marge de Primerdesign de 82% à 85% au cours de la même période. Des coûts de production moins élevés ont également contribué à la progression de la marge brute grâce aux économies d'échelle liées à la progression des volumes.

EBITDA

L'EBITDA s'est amélioré continuellement passant d'une perte consolidée de 1,6 million d'euros au premier semestre 2016 à une perte de 0,5 million d'euros sur la même période cette année (une amélioration de 1,1 million d'euros ou de 71%). Cela a été généré grâce à un résultat brut supplémentaire de 1,7 million d'euros et des revenus additionnels de 0,1 million d'euros compensés par des dépenses d'exploitation en hausse de 0,6 million d'euros. Primerdesign a contribué à hauteur de 0,9 million d'euros de dépenses opérationnelles supplémentaires au premier semestre 2017 – à la suite de la consolidation pour l'ensemble de la période – tandis que les coûts d'exploitation ont diminué de 0,3 million d'euros dans le reste du Groupe suite à la restructuration des opérations commerciales françaises l'an dernier.

En raison de l'engagement de la Direction d'accroître les revenus et les marges tout en contrôlant les coûts, mais aussi en investissant dans des infrastructures commerciales clés, la perte d'EBITDA a été réduite à 7% du chiffre d'affaires au premier semestre de 2017, contre 33% l'année précédente. Les activités de Primerdesign et Lab21 sont significativement profitables et la division NOVAprep devrait réduire ses pertes avec la croissance de ses ventes.

Perte opérationnelle avant éléments exceptionnels

Le Groupe a réduit de 45% la perte opérationnelle avant éléments exceptionnels. Cette amélioration est inférieure à l'amélioration de l'EBITDA en raison de l'amortissement d'actifs incorporels, tels que les relations avec les clients, découlant de l'acquisition de Primerdesign.

Pertes nettes

Réduction de plus de 50% entre le premier semestre 2016 et le premier semestre 2017, grâce à l'effet de la profitabilité Primerdesign, combiné à des coûts exceptionnels inférieurs à 0,7 million d'euros et à des charges financières nettes inférieures à 0,3 million d'euros. En raison de ces différents facteurs, le bénéfice par action s'est amélioré de -0,37 euro à -0,09 euro entre le premier semestre 2016 et le premier semestre 2017.

Bilan

En milliers d'euros	juin-17	déc-16	En milliers d'euros	juin-17	déc-16
Ecarts d'acquisitions	16 466	16 466	Capital social & prime d'émission	52 057	48 281
Autres actifs non-courants	6 397	6 616	Autres réserves	(64)	(42)
Total des actifs immobilisés	22 863	23 082	Résultat non-distribué	(32 174)	(30 470)
Stocks	1 810	1 614	Capitaux propres	19 819	17 769
Autres actifs courants	4 091	2 880	Emprunts (> 1an)	2 324	2 756
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2 587	2 866	Provisions et dettes à long terme	1 102	1 101
Total des actifs courants	8 478	7 360	Total des passifs non-courants	3 426	3 857
TOTAL DES ACTIFS	31 341	30 442	Emprunts (< 1an)	3 062	3 499
			Dettes commerciales et autres dettes	3 283	3 504
			Provisions et dettes courantes	1 751	1 813
			Total des passifs à court-terme	8 096	8 816
			TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	31 341	30 442

Au 30 juin 2017, le groupe disposait de 2,6 millions d'euros de trésorerie contre 2,9 millions d'euros au 31 décembre 2016. Le solde à fin juin comprenait le produit net de 2,8 millions d'euros des capitaux levés en juin diminué du remboursement de la dette, des coûts d'aménagement du site de Camberley et des coûts des stocks d'instruments q16 et NOVAprep. La dette nette a été réduite à 2,8 millions d'euros fin juin 2017 contre 3,4 millions d'euros en décembre 2016 malgré la mise en place d'une nouvelle ligne obligataire de 1,5 million d'euros en mars.

Perspectives

Avec une implication forte sur l'expansion de son infrastructure commerciale, l'efficacité de ses procédés de fabrication ainsi que son pipeline de développement, Novacyt ambitionne une croissance continue de son chiffre d'affaires au second semestre 2017 grâce à :

- NOVAprep et l'enregistrement des produits dans 19 pays d'Amérique du Sud et la poursuite des investissements en Asie-Pacifique.
- Primerdesign et la concrétisation des opportunités identifiées en B-to-B.
- Lab21 et le lancement de nouveaux produits dans de nouveaux territoires, y compris au Brésil et en Amérique et la reprise des principaux appels d'offres.

La direction reste confiante dans les perspectives de Novacyt dans tous les domaines de l'entreprise et prévoit de poursuivre ses programmes d'investissement pour augmenter la dynamique des ventes, augmenter la marge brute et approcher une rentabilité pérenne. Novacyt est engagé par son plan de croissance ambitieux pour exploiter l'opportunité que représente ses technologies. Une cotation additionnelle sur l'AIM au Royaume-Uni attendue en 2017 devrait l'y aider.

Calendrier financier

Publication du chiffre d'affaires annuel 2017 25 janvier 2018

- 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

Graham Mullis

Chief Executive Officer

+44 (0)7901 514 121

graham.mullis@novacyt.com

Anthony Dyer

Chief Financial Officer

+44 (0) 7940 506 708

anthony.dyer@novacyt.com