



NOVACYT  
GROUP

**Présentation investisseurs**

29 octobre 2018

**Technologies de pointe détenues en propre** pour des tests diagnostiques en oncologie et dans les maladies infectieuses

*Développement du qPCR de nouvelle génération. Lancement du nouveau test de fièvre glandulaire en mai 2018*

**Potentiel de croissance élevé** dans un marché important et fragmenté

*Société de diagnostic à forte croissance avec un potentiel de développement important dans des segments de marché premium*

**Historique de croissance à deux chiffres** des ventes de produits issus de technologies détenues en propre

*Les segments clés de l'activité ont enregistré une croissance d'au moins 15% sur un an à tcc en 2018 (NB : les ventes de NOVAprep® ont chuté de 44% au S2 18)*

**Des marges fortes** : belle marge brute, avec l'objectif d'atteindre le point mort à court terme

*Marge brute de 64% et amélioration continue de la marge d'EBITDA depuis 2014*

**Succès de la croissance externe** : accélérer la croissance et la rentabilité

*Primerdesign entièrement intégré en 2017 et rachat des actifs d'Omega dans les maladies infectieuses finalisé le 18 mai*

## Forte croissance du chiffre d'affaires moléculaire, la marge brute du groupe a progressé à 64%

- **Chiffre d'affaires consolidé non audité du Groupe de 7,0 M€, en légère augmentation par rapport au S1 2017**
  - Le CA de Primerdesign a augmenté de 15% (18% tcc) à 3 M€
  - Le CA de Lab21 a augmenté de 3% (6% tcc) à 3,4 M€
  - CA de 0,6 M€ pour NOVAprep® contre 1,1 M€ au S1 2017
- **Le CA du Groupe a augmenté de 1% à tcc par rapport au S1 2017 suite à la décision de réoptimiser le produit NOVAprep®, exacerbée par des problèmes d'approvisionnement**
  - Hors impact de NOVAprep®, le CA du Groupe est en hausse de 8% (11% à tcc)
  - Les ventes de NOVAprep® ont diminué de 44% – une baisse plus forte que prévu – par rapport au S1 2017 à 0,6 M€ (-44% par rapport au S2 2017)
  - Annonce d'une revue stratégique pour maximiser la valeur future de la branche NOVAprep®
- **La marge brute est passée de 4,3 M€ à 4,5 M€, soit un gain de 3 points de 61% à 64%**
- **La perte d'EBITDA de 0,5 M€ au S1 2018 était globalement en ligne avec celle de la même période en 2017, avec la hausse de la marge brute effacée par les pertes de NOVAprep®**
  - Hors impact de NOVAprep®, l'EBITDA était à l'équilibre au S1
- **Acquisition des actifs maladies infectieuses d'Omega pour accélérer la rentabilité et élargir le portefeuille produits et le circuit de vente**
- **Novacyt disposait de 2,1 M€ de trésorerie et équivalents de trésorerie à fin juin 2018**

## Forte croissance organique pour le Groupe, lancement de nouveaux produits et pipeline B-to-B en croissance

- **Le CA a progressé de 35% par rapport à 2016 (+43% à TCC) à 15,0 M€ (13,1 M£) contre 11,1 M€ (9,1 M£) en 2016**
  - La dynamique commerciale s'est poursuivie au S2 2017, avec une hausse de 29% (+34% à tcc) par rapport à 2016 à 7,9 M€
- **Marge brute de 60% en 2017 contre 55% en 2016, en raison du mix produits et du volume des ventes**
- **La perte d'EBITDA est ressortie à 0,8 M€ (0,7 M£) contre 2,3 M€ (1,9 M£) en 2016**
  - Pertes d'EBITDA de 0,5 M€ (0,4 M£) au S1 et 0,3 M€ (0,3 M£) au S2
- **Succès de la double cotation sur l'AIM en novembre 2017, levant 9,7 M€ (8,8 M£) avant des frais de 1,8 M€ (1,7 M£)**
- **Trésorerie de 4,3 M€ (3,8 M£) en fin d'exercice tenant compte des frais d'inscription sur l'AIM, d'un paiement d'étape de Primerdesign et du retrait de l'emprunt convertible auprès de Yorkville**
- **Accent accru sur les activités B-to-B, avec à la clé des contrats importants remportés en Chine pour les produits NOVAprep® et Primerdesign**
- **Après la clôture, Primerdesign a conclu un contrat de développement de tests cliniques avec GenePOC Inc., et Lab21 a lancé le premier produit d'une nouvelle gamme sous le nom de PathFlow**
- **Poursuite des investissements dans l'infrastructure commerciale et de fabrication**

## Accélérer la rentabilité et l'accès au marché avec des cibles spécifiques identifiées

### Opportunité

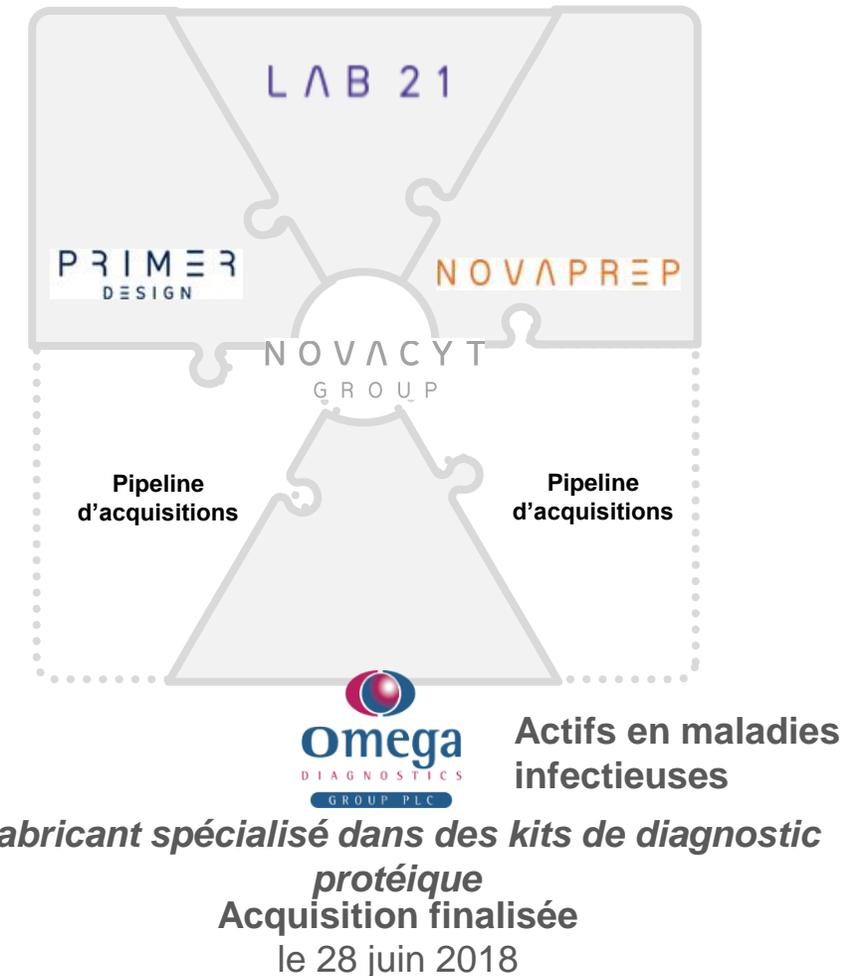
- ✓ Un grand nombre d'acteurs locaux présents sur les marchés mondiaux
- ✓ Possibilité de multiples de valorisation attractifs
- ✓ Capacité éprouvée à trouver et à intégrer des acquisitions relatives

### Critères – complémentarité stratégique

- ✓ Expansion géographique des canaux de vente et de distribution
- ✓ Augmenter les ventes directes de Novacyt, protéger les marges brutes « premium »
- ✓ Focus sur les maladies infectieuses et l'oncologie
- ✓ Revenus sûrs
- ✓ EBITDA positif

### Activité

- ✓ Finalisation de l'acquisition des actifs d'Omega Diagnostics dans les maladies infectieuses
- ✓ Acquisition relative de Check-Points sous réserve du financement
- ✓ D'autres opportunités seront évaluées par rapport aux critères énumérés ci-dessus et à la disponibilité de financements



## Acquisition des actifs de l'activité Maladies Infectieuses d'Omega Diagnostics

- ✓ **Forte complémentarité stratégique avec l'expansion de la gamme produits et l'extension des canaux de vente**
  - Produits complémentaires à l'offre de Lab21, avec la syphilis, le latex, le paludisme et la dengue
  - Extension des canaux de vente, en particulier en Afrique-MO
  - Des distributeurs existants bien placés pour des ventes croisées
  
- ✓ **Un prix attractif pour Novacyt**
  - Paiement initial de **1,8 M£**, prix global de **2,175 M£**
  - **0.9x** le CA
  
- ✓ **Capacité industrielle significative, avec un atelier de fabrication spécialisé de catégorie 3**
  
- ✓ **Acquisition relative de vente et de fabrication dans les maladies infectieuses**
  - Chiffre d'affaires de **2,5 M£** et EBITDA de **0,31 M£** (avant synergies)
  - L'acquisition devrait être immédiatement relative dès le second semestre de 2018
  - Le transfert de deux salariés seulement est envisagé pour l'instant

## Données financières

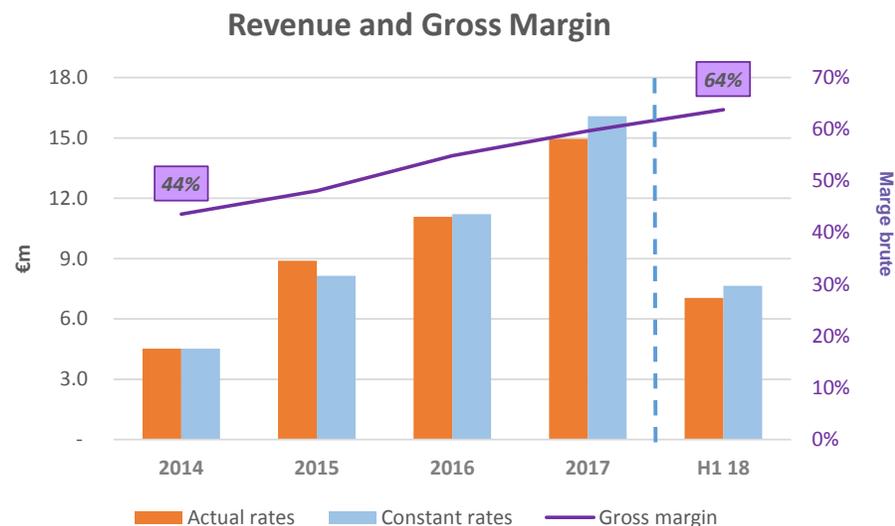
Figures in £'000	Year ended 31 March 2018	Year ended 31 March 2017
Revenue	2,490	2,509
Cost of sales	-1,617	-1,606
<b>Gross profit</b>	<b>873</b> 35%	<b>903</b> 36%
Sales, marketing and distribution expenses	-193	-198
General and administrative expenses	-369	-365
<b>EBITDA</b>	<b>310</b>	<b>340</b>

## Synergies potentielles

- ✓ Des économies significatives de frais généraux avec une amélioration immédiate de la marge d'exploitation
- ✓ Des synergies industrielles pourraient doper la marge brute
- ✓ Des économies d'échelle sur les coûts des MP
- ✓ Des synergies de CA à partir de 2019 grâce aux canaux de vente actuels
- ✓ Extension de capacité du site existant à Axminster (RU), ouvrant de nouvelles opportunités de vente

# Résultats semestriels 2018





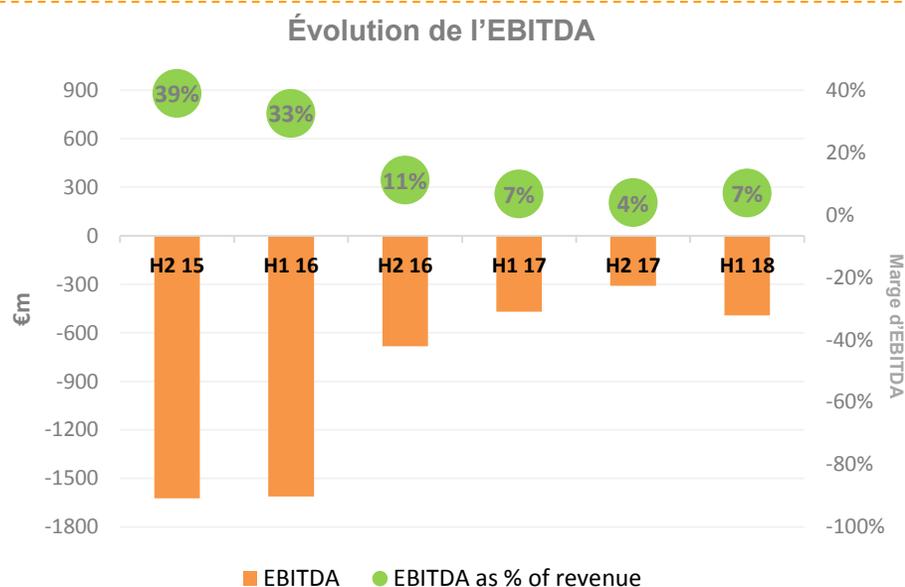
## Ralentissement de la croissance historique des ventes au S1 2008 ; amélioration des marges

- Chiffre d'affaires du Groupe de 15,0 M€ en 2017 (2016 : 11,1 M€) soit une croissance annuelle de 35% et un TMVA de 49% en 2014-2017
- Croissance de 1% (tcc) du CA du Groupe au S1 18 par rapport au S1 17
  - Impact de la baisse des revenus de NOVAprep® au S1 2018
- Marge brute de 64% au S1 18, en hausse par rapport à 44% en 2014

*NB : Le CA consolidé du Groupe à tcc pour 2015-2017 et pour le S1 18 est fourni au taux de change GBP/EUR de 2014 en parallèle avec le CA réel*

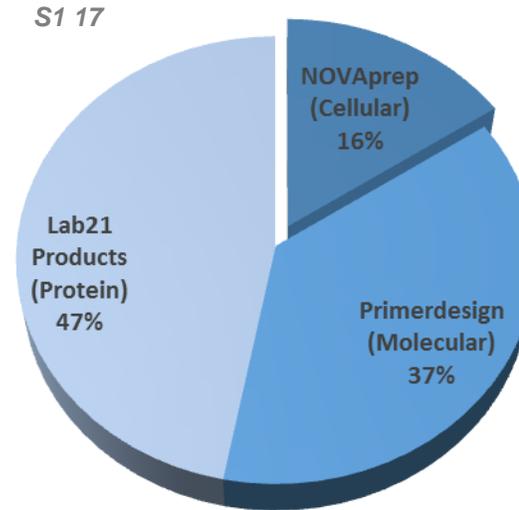
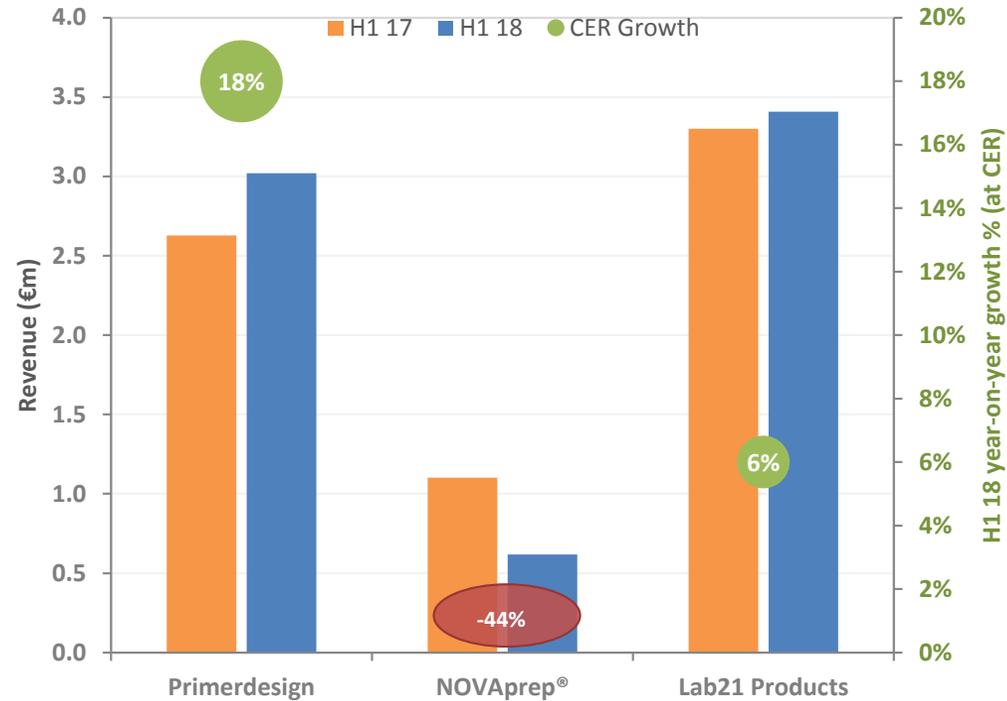
## Trajectoire vers le point mort à court terme

- Amélioration de l'EBITDA sur 4 semestres consécutifs
- Perte semestrielle ramenée de 1,6 M€ à 0,3 M€ en 2 ans
- S1 18 similaire au S1 17 avec la baisse des ventes de NOVAprep®
- Objectif à court terme de ramener l'EBITDA à l'équilibre après une perte de 0,3 M€ au S2 2017
- Trésorerie de 2,1 M€ au 30 juin 2018 (31 décembre 2017 : 4,3 M€)
- Endettement net de 4,2 M€ au 30 juin 2017 (31 décembre 2017 : trésorerie nette de 0,5 M€)

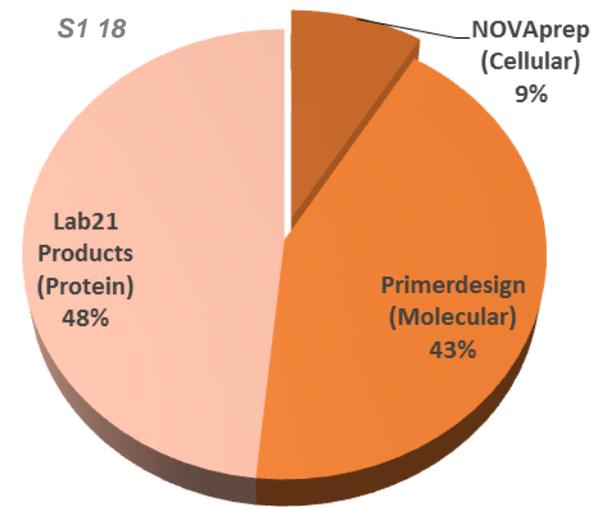


# Résumé du CA à fin juin 2018

Croissance des ventes par branche entre le S1 17 et le S1 18



Le CA de Primerdesign a augmenté en proportion du CA du Groupe, passant de 37% au S1 07 à 43% au S1 08 en raison d'une hausse de 18% (tcc) du CA en glissement annuel



Le CA de NOVAprep a diminué de 16% à 9% du CA du Groupe en raison d'une baisse de 44% du CA en glissement annuel

# Compte de résultat semestriel du Groupe à fin juin 2018

€'000	Consol H1 18	Consol H1 17
Revenue	<b>7,044</b>	7,029
Gross profit	<b>4,492</b>	4,258
<i>Gross margin %</i>	<i>64%</i>	<i>61%</i>
Adjusted EBITDA	<b>(493)</b>	(469)
Operating loss before exceptional items	<b>(1,217)</b>	(999)
Net result	<b>(1,844)</b>	(1,713)

- Chiffre d'affaires en hausse de 1% à taux de change constants (tcc)
- Primerdesign + 18% (tcc), produits Lab21 + 6% (tcc), NOVAprep® - 44% par rapport au S1 17
- La marge brute a progressé de 3 points en raison de la forte croissance de la marge (85%) de la branche Primerdesign
- La perte d'exploitation comprend :
  - Amortissements d'actifs corporels 0,1 M€ (S1 17 : 0,1 M€)
  - Amortissements d'actifs incorporels 0,5 M€ (S1 17 : 0,4 M€)
  - Charges liées au plan d'intéressement à LT 0,1 M€ (S1 17 : néant)

# Bilan semestriel du Groupe à fin juin 2018

€'000	Jun-18	Dec-17	€'000	Jun-18	Dec-17
Goodwill	18,212	16,466	Share capital and premium	60,739	60,792
Other non-current assets	6,463	6,650	Other reserves	(2,567)	(2,568)
			Retained earnings	(35,154)	(33,310)
<b>Total non-current assets</b>	<b>24,676</b>	<b>23,116</b>	<b>Total equity</b>	<b>23,018</b>	<b>24,914</b>
Inventories	3,113	1,942	Borrowings (> 1 yr)	3,199	1,115
Other current assets	4,826	4,621	Provisions and long-term liabilities	332	212
Cash and cash equivalents	2,134	4,345	<b>Total non-current liabilities</b>	<b>3,531</b>	<b>1,327</b>
<b>Total current assets</b>	<b>10,072</b>	<b>10,908</b>			
			Borrowings (< 1 yr)	3,099	2,778
			Trade and other payables	3,390	3,692
			Provisions and short-term liabilities	1,709	1,313
			<b>Total current liabilities</b>	<b>8,199</b>	<b>7,783</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>34,748</b>	<b>34,024</b>	<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>34,748</b>	<b>34,024</b>

- Écarts d'acquisition
  - 1,7 M€ d'écart d'acquisition sur le rachat de l'activité maladies infectieuses d'Omega Diagnostics en mai 18. L'affectation définitive des écarts d'acquisition sera achevée dans les états financiers de l'exercice 2018
- La dette globale comprend :
  - Obligations Kreos de 1,3 M€ (déc. 17 : 2,6 M€) – remboursables d'ici à 2019
  - Obligations Vatel de 4,9 M€ (déc. 17 : 1.2 M€) – 2 obligations remboursables respectivement d'ici à 2020 et 2021
- Compléments de prix
  - Compléments de prix Primerdesign (1,0 M€ présentés dans Autres provisions et passifs à court terme)

# Résumé et perspectives



## L'acquisition de Primerdesign s'est achevée avec succès en mai 2016

- Entièrement intégré en 2017, un contributeur majeur à la transformation financière du Groupe
- Dégageant une forte croissance et une rentabilité très élevée
- Opportunité de marché significative dans le diagnostic moléculaire
- Contrepartie totale, y compris les compléments de prix : **13,6 M€**
- Multiplication du CA vs l'exercice 2015 : **2,2x**
- Multiplication de l'EBITDA vs l'exercice 2015 : **6,7x**

## Actifs maladies infectieuses d'Omega Diagnostics rachetés en juin 2018

- Acquisition par la branche Produits de Lab21 en juin 2018 pour compléter et améliorer le portefeuille de produits existant
- Des synergies identifiées pour améliorer significativement l'EBITDA et augmenter les ventes
- Contrepartie totale, y compris les compléments de prix : **2,175 M£ (2,456 M€)**
- Ratio de CA par rapport à l'exercice 2018 : **0.9x**
- Ratio d'EBITDA par rapport à l'exercice 2018 : **7.0x**

## Novacyt maintient sa stratégie à long terme consistant à racheter des activités rentables et de grande qualité à des ratios attrayants

- Cibles évaluées selon les critères suivants :
  - Rentabilité immédiate
  - Circuits de vente nouveaux ou améliorés
  - Nouveaux produits améliorés et complémentaires
- L'acquisition d'entreprises existantes peut être un moyen plus rapide et moins risqué d'accroître le CA et la rentabilité
- Construire une taille et un profil du marché plus rapidement que par la seule croissance organique
- Des valorisations attrayantes attendues avec pour objectif de minimiser la dilution des actionnaires existants
- Financement non dilutif réalisé pour les activités maladies infectieuses d'Omega

PRIMER  
DESIGN

NOVAPREP

LAB 21



## Annexe

- Novacyt : Conseil d'administration
  - Résumé des états financiers
    - Structure du capital



## James Wakefield

Administrateur non exécutif et  
Président

- Investisseur expérimenté dans le *private equity*, avec près de 30 ans dans le secteur
- James a joué un rôle dans plus de 30 sociétés, généralement en tant que président ou administrateur non exécutif, ou bien comme censeur
- Il a travaillé auparavant chez Bridgepoint Group et a été administrateur non exécutif chez Masstock et Crompton Lighting



## Graham Mullis

Directeur général

- Nommé PDG de Novacyt en 2014
- Plus de 30 ans d'expérience dans la santé, sur les marchés pharmaceutiques et des appareils médicaux
- Dirigeant avec une expérience internationale dans plusieurs disciplines
- A mené plusieurs sorties réussies, dont Biocompatibles Eyecare, ClearLab, VisionTec et Optivue
- Dirigeant de niveau C du FTSE 250 (Biocompatibles International) et du NASDAQ (1-800 CONTACTS)



## Anthony Dyer

Directeur financier

- 18 ans dans la santé, sur les marchés des produits pharmaceutiques et médicaux
- A rejoint le groupe en 2010
- Expérience en croissance et en fusions et acquisitions, dont RiboTargets / British Biotech et BioFocus / Galapagos
- Expert-comptable depuis 20 ans, expérience dans la vente et l'audit

## Dr Ed Snape

Administrateur non exécutif indépendant



- Plus de 40 ans d'expérience dans la création, le placement et le développement d'entreprises publiques et privées spécialisées dans la santé et les matériaux de spécialité
- Plusieurs fois primé dans le secteur des sciences des matériaux et a notamment reçu le prix AB Campbell Award et la Hunt Silver Medal. Il est titulaire d'une licence ès sciences et d'un doctorat en métallurgie de l'Université de Leeds en Angleterre

## Dr Andrew Heath

Administrateur non exécutif indépendant



- Dirigeant du secteur de la santé et des produits biopharmaceutiques, avec une expérience internationale dans le marketing, la vente, la R&D et le développement des affaires
- Actuellement Président de Shield Therapeutics plc, Vice-président et administrateur indépendant principal de Oxford BioMedica plc, et administrateur de IHT Ilc
- De 1999 et 2008, il a été directeur général de Protherics plc, portant les effectifs de la société de 30 à 350 et pilotant par la suite son acquisition par le groupe BTG Plc pour 220 M£
- Dr Heath préside le Remcom de Novacyt

## Jean-Pierre Crinelli

Administrateur non exécutif



- L'un des fondateurs de Novacyt, en juillet 2006.
- 30 ans d'expérience dans l'industrie des composants automobiles et électriques (jouant plusieurs rôles, et participant à des fusions-acquisitions et à des restructurations)
- Dont 10 années passées à travailler en dehors de la France : Singapour, Amérique du Nord, Belgique et Italie

## Juliet Thompson

Administratrice non exécutive indépendante



- Présidente non exécutive de Premier Vet Group, une société cotée à la Bourse de Londres
- Vice-présidente non exécutive de Nexstim, une société de technologie médicale finlandaise cotée
- Une expérience de plus de 20 ans dans le conseil aux sociétés de santé cotées au Royaume-Uni et en Europe en tant que banquière d'investissement
- Directeur Général de Nomura Code
- Expert-comptable spécialisé dans les levées de fonds et en fusions et acquisitions

# Résumé du compte de résultat du Groupe (clos le 31 décembre)

€'000	2017 Consol	2016 Consol
Revenue	14,954	11,076
Gross profit	8,923	6,080
Gross margin %	59.7%	54.9%
EBITDA	(778)	(2,295)
Recurring operating loss	(1,890)	(3,074)
Operating loss	(4,071)	(4,461)
Income from cash and cash equivalents	-	-
Gross borrowing costs	(1,202)	(1,047)
Other financial income and expenses	(171)	(200)
Income tax	3	(2)
Total net loss	(5,441)	(5,710)

- Primerdesign consolidé le 16 mai
- L'EBITDA hors charges / produits non récurrents et le plan d'intéressement à LT
- La perte d'exploitation inclut des charges non récurrentes à hauteur de 2,2 M€ en 2017 :
  - Coûts de l'introduction en Bourse – Projet de cotation sur l'AIM 1,8 M€
  - Restructuration / relocalisation du site 0,2 M€
  - Coûts de restructuration du personnel 0,2 M€

# Résumé du bilan du Groupe (clos le 31 décembre)

€'000	2017	2016	€'000	2017	2016
Goodwill	16,466	16,466	Share capital and premium	60,616	48,116
Other non-current assets	6,650	6,616	Retained earnings	(35,702)	(30,348)
<b>Total non-current assets</b>	<b>23,116</b>	<b>23,082</b>	<b>Total equity</b>	<b>24,914</b>	<b>17,768</b>
Inventories	1,942	1,614	Borrowings (> 1 yr)	1,115	2,756
Other current assets	4,621	2,880	Other provisions and long-term liabilities	212	1,101
Cash and cash equivalents	4,345	2,866	<b>Total non-current liabilities</b>	<b>1,327</b>	<b>3,857</b>
<b>Total current assets</b>	<b>10,908</b>	<b>7,360</b>	Borrowings (< 1 yr)	2,778	3,499
			Trade and other payables	3,692	3,504
			Other provisions and short-term liabilities	1,313	1,814
			<b>Total current liabilities</b>	<b>7,783</b>	<b>8,817</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>34,024</b>	<b>30,442</b>	<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>34,024</b>	<b>30,442</b>

- Écarts d'acquisition
  - Goodwill de 7,2 M€ sur l'acquisition de Primerdesign en 2016, plus 4,3 M€ d'actifs incorporels créés dans le cadre de relations clients et de marques
- La dette globale comprend
  - Obligations Kreos de 2,6 M€ (2016 : 5,7 M€) – 2 obligations remboursables respectivement d'ici à 2018 et 2019
  - Obligations Vatel de 1,2 M€ (2016 : néant) – remboursable d'ici à 2020
  - Obligations convertibles Yorkville entièrement remboursées en 2017 (2016 : 0,5 M€ comptabilisés en dette à court terme)
- Compléments de prix
  - Compléments de prix Primerdesign (1,5 M€ payés en 2017, 1,0 M€ dû en 2018), présentés dans les autres provisions et les passifs à court et à long terme

# Résumé du flux de trésorerie du Groupe (clos le 31 décembre)

Cash flow statement €'m	2017	2016
Cash from/(used in) operating activities	(4.6)	(2.6)
Cash from/(used in) investing activities	(2.8)	(7.4)
Cash from/(used in) from financing activities	9.0	11.2
<b>Net increase/(decrease) in cash</b>	<b>1.5</b>	<b>1.3</b>
Opening cash	2.9	1.7
FX impact	(0.0)	(0.1)
Closing cash	4.3	2.9

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation en 2017 comprennent :

- 1,8 M€ de sorties de fonds de roulement
  - dont une augmentation de 1,4 M€ de l'AR), et
- 2,2 M€ de charges non récurrentes (1,6 M€ pour la cotation AIM)

**Activités de financement** en 2017 de 9,0 M€ (2016 : 11,2 M€) :

- Capitaux levés (nets de frais) 11,1 M€ (7,9 M€)
- Dette acquise (nette) 2,7 M€ (4,9 M€)
- Remboursement de dettes (cap + int) -4,8 M€ (-1,6 M€)

**Activités d'investissement** en 2017 de - 2,8 M€ (2016 : - 7,4 M€) :

- Coûts d'acquisition de Primerdesign -1,7 M€ (-6,7 M€)
- Capex -1,0 M€ (-€0,6 M€)
- Autres -0,1 M€ (-0,1 M€)

*Total des actions en circulation au 01/06/2018 37 664 341*

<b>Investisseur / groupe</b>	<b>Actions détenues</b>	
Unregistered	18,987,986	50.4%
ABN AMRO	4,152,175	11.0%
Vatel	3,431,066	9.1%
Talence	2,643,313	7.0%
L&G (CDI)	2,525,909	6.7%
Alto Invest	1,961,447	5.2%
Other AIM CDI holders	1,366,380	3.6%
UK legacy (registered)	1,467,130	3.9%
Registered (balance of small shareholder)	973,062	2.6%
Directors and Mgmt	155,873	0.4%

Ce document (la « Présentation ») est fourni à un nombre limité de parties qui ont précédemment exprimé le souhait d'acheter une Participation (la « Participation ») dans Novacyt SA (la « Société »). Si vous avez des doutes quant à l'investissement auquel la Présentation se rapporte, vous devez consulter une personne habilitée par la Financial Conduct Authority et qui se spécialise dans les conseils sur les titres du type décrit dans ce document.

Vous reconnaissez que la Présentation est confidentielle et qu'elle vous est destinée personnellement, et vous vous engagez à ne pas la transmettre celle-ci à un tiers quel qu'il soit, la reproduire ou la faire publier.

Le seul but de la Présentation est d'aider le destinataire à décider s'il souhaite procéder à un investissement dans la Société et à déterminer le niveau de toute offre pour une Participation dans la Société ; elle n'est pas destinée à l'aider forger son opinion, et ne doit pas servir de base à une décision d'investissement ou une décision d'acheter une Participation dans la Société. La présentation n'est pas un prospectus, et les parties ne devraient pas souscrire ou acheter une Participation sur la base de celle-ci. La Présentation ne constitue pas une offre de vente ni une sollicitation d'offres d'achat ou de souscription de titres ou de toute activité ou de tout actif qui y serait décrits. Les informations contenues dans la Présentation ne sont en aucune manière constitutives d'un contrat. Tout souscripteur ayant acheté une Participation sera tenu de déclarer par écrit qu'il n'a pas été influencé par une quelconque déclaration ou garantie, et qu'il n'a pas été amené à conclure une quelconque entente, en dehors des dispositions expresses de l'accord en question.

La Société a fourni les informations contenues dans la Présentation, qui ne prétend pas être exhaustive et n'a pas été entièrement vérifiée par la Société, Stifel Nicolaus Europe Limited (« Stifel »), WG Partners LLP (« WG Partners ») ou l'un de leurs représentants, actionnaires, administrateurs, conseillers, agents ou affiliés respectifs. Aucune représentation ou garantie, expresse ou implicite, n'est ou ne sera donnée, et aucune responsabilité n'est ou ne sera acceptée par la Société, Stifel, WG Partners, leurs dirigeants, salariés ou agents respectifs ou toute autre personne concernant l'exactitude ou l'exhaustivité de la Présentation ou des informations ou opinions qui y sont fournies ou exprimées ou de toute autre information écrite ou orale mise à la disposition de toute partie intéressée ou de ses conseillers, et aucune responsabilité n'est acceptée quant à l'exactitude ou l'adéquation de ces informations ou opinions, ou pour toute erreur, omission ou déclaration inexacte, négligente ou autre, ou pour toute autre communication, écrite ou autre, faite à quiconque dans, ou fourni avec, la Présentation ou autrement par rapport à la vente proposée de la Participation. En particulier, aucune représentation ou garantie n'est donnée quant à l'atteinte ou au caractère raisonnable des prévisions, des estimations de la direction, des perspectives ou des rendements futurs. En conséquence, ni la Société, Stifel, WG Partners ou leurs actionnaires, administrateurs, conseillers, agents ou sociétés affiliées respectifs ne sauraient être tenus comme responsables de toute perte ou dommage direct ou indirect subi par quiconque en raison d'une déclaration ou omission dans ou fournie avec la Présentation ou dans toute communication future en rapport avec l'acquisition d'une Participation dans la Société. Rien dans cet avertissement ne vise à exclure la responsabilité pour fraude.

Le destinataire s'engage à garder confidentielle toute information écrite ou orale en relation avec la Société, qu'elle soit contenue dans le présent document ou mise à disposition autrement. La Présentation ne doit pas être copiée, reproduite, distribuée ou transmise à des tiers, et ce à quelque moment que ce soit. Le destinataire s'engage également à retourner sur demande tous les documents et autres matériaux qu'il détient concernant le projet mentionné dans la Présentation. La Présentation a été livrée aux parties intéressées uniquement à des fins d'information et avec l'engagement que ces parties ne l'utiliseront qu'aux fins énoncées ci-dessus. Ni la Société ni Stifel ou WG Partners ne s'engage à fournir au destinataire l'accès à des informations supplémentaires ou à corriger des inexactitudes qui pourraient se trouver dans ce document, et ils se réservent le droit, sans préavis, de modifier la procédure d'acquisition d'une Participation ou de mettre fin aux négociations à tout moment avant la réalisation de cette acquisition. La publication de la Présentation ne doit pas être considérée comme un engagement de la part de la Société ou de ses actionnaires de procéder à une transaction.

Le contenu de ce document n'a pas été approuvé aux fins de l'article 21 de la Financial Services and Markets Act 2000 (« FSMA »). La Présentation est mise à la disposition des seuls « investisseurs qualifiés » au sens de l'article 2 (1) (e) de la Directive Prospectus (Directive 2003/71/CE) ou des personnes habilités ou exonérées au sens de la FSMA ou des personnes visées à l'article 19, paragraphe 5, ou à l'article 49, paragraphe 2, de la loi de 2000 sur les services et marchés financiers (ordonnance de promotion financière 2005). Il n'est pas destiné à être communiqué, distribué ou transmis, directement ou indirectement, à une autre catégorie de personnes. En recevant la Présentation, vous garantissez à la Société et à Stifel et à WG Partners que vous êtes une Personne Qualifiée. Si un destinataire de la Présentation ne se trouve pas dans l'une des catégories citées ci-dessus, il doit retourner ou détruire la Présentation, ou ignorer les informations contenues dans celle-ci.

Les déclarations contenues dans la Présentation peuvent inclure des « énoncés prospectifs » qui expriment des anticipations d'événements ou de résultats futurs. Les déclarations basées sur des attentes futures plutôt que sur des faits avérés sont des énoncés prospectifs qui impliquent un certain nombre de risques et d'incertitudes, et ni la Société ni Stifel ou WG Partners ne garantissent que ces énoncés s'avéreront corrects. Les résultats et les évolutions réels peuvent différer sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs faits par ou au nom de la Société ne sont valables qu'à la date à laquelle ils ont été émis. Ni la Société ni Stifel ou WG Partners ne s'engagent à mettre à jour les énoncés prospectifs afin de refléter des changements dans les attentes, les événements, les conditions ou les circonstances dans lesquels ces énoncés sont émis.

La Présentation contient (ou peut contenir) des informations non publiées susceptibles d'influer sur le cours de la Société et / ou de ses titres. Les destinataires de la Présentation ne doivent pas négocier ou encourager toute autre personne à négocier les titres de la Société tant qu'ils restent en possession de ces informations sensibles non publiées et ce jusqu'à ce que la transaction décrite dans la Présentation soit annoncée. Le fait de négocier des titres de la Société par des personnes possédant des informations non publiées susceptibles d'influer sur le cours pourrait engager leur responsabilité en raison des restrictions de délit d'initié énoncées dans la loi pénale de 1993 (« CJA ») et le règlement sur les abus de marché N° 596/2014 (« MAR »). La Présentation peut contenir des informations qui ne sont généralement pas disponibles, mais qui, si disponibles, seraient ou pourraient être considérées comme pertinentes pour décider des conditions dans lesquelles les transactions sur les actions de la Société devraient être effectuées. Un comportement déraisonnable basé sur de telles informations pourrait engager votre responsabilité en raison des provisions du MAR ou de la CJA.

Il est recommandé à tout souscripteur éventuel souhaitant acheter une Participation dans la Société de demander un avis financier indépendant. Dans certaines juridictions, la législation peut restreindre la distribution de ce document ou la remise de la Présentation et toute offre ultérieure de vente ou vente effective d'une Participation. Les personnes en possession de ce document ou des informations tirées de la Présentation sont tenues de s'informer de telles restrictions et de s'y conformer. Ni ce document, ni aucune copie de celui-ci, ne peut être amené ou transmis aux États-Unis, au Canada, en Australie, au Japon, en Afrique du Sud ou dans toute juridiction où il serait interdit de le faire. Tout manquement à cette restriction peut constituer une violation des lois sur les valeurs mobilières locales.

Aucun titre de la Société n'a été et ne sera enregistré en vertu du US Securities Act de 1933, modifié (la « Securities Act ») ou en vertu des lois sur les valeurs mobilières de tout État ou autre juridiction des États-Unis ou en vertu des lois australiennes, canadiennes, japonaises, néo-zélandaises ou sud-africaines sur les valeurs mobilières et ne peuvent être offerts, vendus, revendus, transférés ou livrés, directement ou indirectement, aux États-Unis, en Australie, au Canada, au Japon, en Nouvelle-Zélande ou en République d'Afrique du Sud ou à ou pour le compte ou le bénéfice de toute personne des États-Unis (« US Person », au sens de la réglementation S en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières). Il n'y aura pas d'offre publique de titres aux États-Unis.

Stifel, qui est membre de la London Stock Exchange, est autorisée et régi par la Financial Conduct Authority au Royaume-Uni. Les personnes recevant ce document doivent noter que, en ce qui concerne la Présentation, Stifel agit exclusivement pour la Société et pour personne d'autre.

WG Partners, qui est membre de la London Stock Exchange, est autorisée et régi par la Financial Conduct Authority au Royaume-Uni. Les personnes recevant ce document doivent noter que, en ce qui concerne la Présentation, WG Partners agit exclusivement pour la Société et pour personne d'autre.

Stifel et WG Partners ne sauraient être tenus responsables envers quiconque autre que la Société pour la provision de protections accordées aux clients de Stifel ou WG Partners (le cas échéant) ou pour conseiller d'autres personnes sur les transactions et les arrangements décrits dans la Présentation. En dehors des indemnités et des responsabilités qui pourraient être imposées à Stifel ou à WG Partners par la FSMA ou le régime réglementaire établi par celle-ci, ni Stifel, ni WG Partners, ni aucun de leurs actionnaires, administrateurs, conseillers, agents ou affiliés respectifs n'acceptent aucune responsabilité, que ce soit pour le contenu des informations fournies dans la Présentation ou pour toute autre déclaration faite ou supposée faite par ou au nom de Stifel, WG Partners ou leurs actionnaires, administrateurs, conseillers, agents ou affiliés respectifs en rapport avec les questions qui y sont mentionnées.

En acceptant de recevoir ce document, vous acceptez d'être lié par les limitations et restrictions énoncées ci-dessus.