

## RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2016 DE NOVACYT

### *Acquisition transformante finalisée*

### *Forte croissance du chiffre d'affaires en ligne avec les attentes*

### *Amélioration de la marge brute*

**Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – 27 octobre 2016** – Novacyt (ALTERNEXT: ALNOV), spécialiste de taille mondiale du diagnostic du cancer et des maladies infectieuses, publie aujourd'hui ses résultats audités pour l'exercice clos le 30 juin 2016.

Au premier semestre, Novacyt a continué à progresser dans sa stratégie de devenir une société de diagnostics cliniques intégrée mondiale offrant de multiples plateformes cliniques. L'acquisition de Primerdesign a marqué les premiers pas de l'entreprise dans le domaine des diagnostics moléculaires. Outre la finalisation de cette acquisition et le début de son intégration, Novacyt a poursuivi une croissance de son chiffre d'affaires à deux chiffres ainsi qu'une amélioration de trois points de pourcentage de sa marge à 53% illustrant l'engagement du management à faire croître le chiffre d'affaires et à améliorer la marge afin d'accélérer vers un niveau de rentabilité durable.

#### Résultats financiers

- Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe au S1 s'élève à 4,95 millions d'euros, en hausse de +11% à taux de change constants (+5% à taux de change actuels), incluant deux mois de contribution de Primerdesign
- L'EBIDTA est de -1,6 millions d'euros, résultant de l'effet de l'année entière du programme d'investissement commercial de 2015
- Le chiffre d'affaires NovaPrep® est pour la troisième fois consécutive en hausse significative, à 0,85 million d'euros, soit une augmentation de +36% sur la période. La contribution de Primerdesign sur ce segment s'élève à 0,98 million d'euros.
- Le chiffre d'affaires proforma du Groupe est de 6,80 millions d'euros au S1, en hausse de +44% par rapport au S1 2015 de Novacyt hors Primerdesign
- La marge brute continue à s'améliorer, pour atteindre 53% en base consolidée, par rapport à 50% l'année précédente. Sur une base proforma, la marge au S1 est de 61%
- L'EBITDA proforma est de -0,98 million d'euros comparé à une perte de 1,31 million d'euros au S1 2015
- La trésorerie au 30 juin 2016 s'élève à 1,8 million d'euros

| En milliers d'euros       | S1 16<br>Pro forma <sup>3</sup> | S1 16<br>Consolidé | S1 15<br>Consolidé |
|---------------------------|---------------------------------|--------------------|--------------------|
| Chiffre d'affaires        | 6 795                           | <b>4 950</b>       | 4 718              |
| Marge brute               | 4 154                           | <b>2 605</b>       | 2 357              |
| Marge brute %             | 61%                             | <b>53%</b>         | 50%                |
| EBITDA <sup>1</sup>       | (975)                           | <b>(1 611)</b>     | (1 305)            |
| Résultat opérationnel     | (1 256)                         | <b>(1 815)</b>     | (1 451)            |
| Résultat net <sup>2</sup> | (3 059)                         | <b>(3 525)</b>     | (1 741)            |

<sup>1</sup> La baisse de l'EBITDA consolidé, ceci malgré une marge brute en augmentation, est le résultat de 0,6 million d'euros de frais généraux supplémentaires incluant 0,35 million d'euros de coûts correspondant à deux mois d'activité post-acquisition de Primerdesign ainsi que, comme anticipé, à une augmentation de 0,25 million d'euros des investissements liés au développement de l'infrastructure commerciale au cours de l'année.

<sup>2</sup> Le résultat net inclut :

- Des charges non-récurrentes de 0,8 million d'euros, composées notamment de 0,5 million d'euros de coûts d'acquisition non-capitalisés
- Les intérêts d'emprunts s'élevant à 0,4 million d'euros incluent 125 000 € d'ajustement non-cash IAS39 relatifs au taux d'intérêts des obligations détenues par Kreos.
- Les charges financières de 0,5 million d'euros sont principalement dues aux variations de taux de change de la livre sterling et incluent 0,2 million d'euros d'ajustements IFRS non-cash liés à l'acquisition de Primerdesign. Ces charges sont partiellement compensées par un crédit de 0,2 million d'euros à la réserve de conversion dans le compte de résultats.

<sup>3</sup> Le compte de résultat pro forma inclut les résultats de Primerdesign pour le semestre clos le 30 juin 2016

## Faits marquants

- Augmentation de capital réalisée avec succès dans le cadre de la finalisation de l'acquisition de Primerdesign, permettant l'addition d'une seconde plateforme de technologie moléculaire importante stratégiquement ainsi que l'accélération de la croissance des ventes et de la rentabilité du Groupe
- Lancement de NovaPrep® sur de nouveaux marchés incluant la Turquie, le Qatar, Israël et la Malaisie ; Novacyt a également récemment reçu l'approbation de la TGA en Australie
- Les équipes de vente de Lab21 continuent de se concentrer sur la réponse aux appels d'offre dont l'ensemble représente une valeur potentielle d'un million d'euros

## Faits marquants ultérieurs à la clôture

- Novacyt a récemment signé un accord stratégique avec Cepheid Inc., une société internationale de premier plan en diagnostic moléculaire, afin de commercialiser un système complet de diagnostic du papillomavirus humain (HPV) en Amérique Latine
- Novacyt a désormais identifié les six premiers diagnostics moléculaires visés pour le marché des tests cliniques, dont le premier devrait être lancé au premier semestre 2017
- Novacyt a achevé la restructuration de ses activités commerciales en France, permettant une économie de coûts de 0,9 million d'euros par an à partir de 2017, afin d'atteindre plus vite le seuil de rentabilité

## Graham Mullis, Directeur général de Novacyt, déclare:

« Nous progressons très bien au premier semestre vers notre objectif stratégique de positionner Novacyt en tant qu'entreprise internationale intégrée de diagnostics cliniques. Nous avons enregistré une croissance à deux chiffres de notre chiffre d'affaires, l'intégration de Primerdesign progresse bien et la marge brute a progressé de trois points de pourcentage. Nous sommes donc désormais en mesure d'augmenter notre objectif de marge annuelle.

Nous avons étendu notre réseau commercial grâce au développement d'opportunités dans de nouvelles régions et avec, entre autres, notre nouveau partenaire Cepheid. Nous précisons actuellement notre stratégie commerciale afin, en 2017, de pénétrer encore davantage les marchés asiatiques, sud-américains et américains.

*Comme nous l'avons déjà annoncé, la Comité de direction de Novacyt SA considère différentes options relatives à une double cotation de la société afin d'accroître notre développement à l'international, ce qui nous permettra également d'augmenter le volume de liquidités, d'optimiser notre accès aux capitaux et créer de la valeur pour nos actionnaires. La société apportera des informations complémentaires sur ce projet d'ici à la fin de l'année. »*

### **Faits marquant de la Société**

#### ***Acquisition de Primer Design Limited***

L'intégration de Primerdesign progresse rapidement, conformément aux objectifs stratégiques et aux attentes de la direction définies lors de l'acquisition. Novacyt s'est engagé à développer et à commercialiser un portefeuille de produits du vaste catalogue non clinique de Primerdesign dédié au marché européen du diagnostic clinique. Pour les deux premiers mois de son intégration, Primerdesign a contribué à hauteur de 20% au chiffre d'affaires consolidé du premier semestre et a dépassé les attentes du Groupe en termes de rentabilité. La combinaison d'économies d'échelle et d'une croissance significative des ventes devrait donc permettre d'améliorer la rentabilité au second semestre.

Novacyt a identifié ses premières cibles de diagnostic moléculaire pour le marché du test clinique, à savoir : le papillomavirus humain (HPV) à large spectre; le virus Zika ainsi qu'un test multiplexe différenciant Zika de la dengue et du chikungunya ; l'aspergillose et la pneumocystose. Les premiers essais sont attendus au premier semestre 2017. La société a l'intention de commercialiser ces tests à travers ses canaux de distributions existants.

#### ***Plateforme technologique NovaPrep®***

Au cours du premier semestre 2016, le chiffre d'affaires de NovaPrep enregistre, pour la troisième période consécutive, une forte croissance de 36% pour atteindre 850 000 euros, démontrant le succès commercial grandissant du dispositif.

A la suite d'une évaluation de ses activités commerciales, Novacyt a nommé Microm Microtech France (MM France) en tant que distributeur exclusif, afin de gérer les ventes de NovaPrep en France. MM France est un leader du marché de l'anatomie pathologique en France et a été choisi pour la puissance de son réseau de commercialisation et son service après-vente, ainsi que sa réputation sur le marché. La transition vers une force de vente indirecte en France a permis d'optimiser la base de coûts et générera des économies estimées à près de 0,9 million d'euros pour le bureau de Novacyt à Paris. Une partie de ces économies seront réinvesties dans des régions à plus forte croissance pour la technologie NovaPrep.

Par ailleurs, après la période de clôture, Novacyt a établi une alliance stratégique avec Cepheid Inc., une société internationale de premier plan spécialisée dans le diagnostic moléculaire, afin de développer en Amérique latine un système complet de diagnostic du Papillomavirus Humain (HPV).

#### ***Produits Lab21***

Alors que le chiffre d'affaires du Groupe a enregistré une croissance de +11% à taux de change constants, la croissance a été affectée par le ralentissement anticipé des ventes de Lab21, en déclin de 19% à taux de change constants, en raison du manque de prédictibilité de l'attribution des appels d'offres, de conditions de marché difficiles dans les pays émergents. Ces résultats sont également à mettre en perspective d'un S1 2015 particulièrement fort. Novacyt confirme qu'aucun appel d'offres

n'a été perdu et reste confiant quant à sa capacité à participer à ces appels d'offres importants mais ne peut cependant préciser de date.

La société a enregistré un bon début de second semestre avec la formation d'un nouveau partenariat industriel stratégique avec Bioscan au Brésil qui devrait avoir un impact significatif sur le chiffre d'affaires en 2017. Ce partenariat couvre nos produits pour les maladies infectieuses et alors que la première commande a déjà été expédiée, d'autres commandes sont prévues pour une livraison au cours du quatrième trimestre 2016.

### **Activité commerciale et perspectives**

Le second semestre a, comme anticipé, commencé au ralenti, particulièrement en Europe avant de connaître une reprise significative à partir du mois de septembre. Le Groupe s'est engagé dans quatre nouveaux accords stratégiques d'approvisionnement, permettant d'augmenter la diffusion des réactifs Primerdesign sur de nombreuses nouvelles plateformes en Europe et en Amérique du Sud. Lab21 continue d'enregistrer de nombreuses opportunités d'appels d'offre et a récemment conclu un partenariat industriel stratégique avec Bioscan, un partenaire brésilien, qui devrait avoir un impact significatif sur le chiffre d'affaires en 2017. Lab21 prévoit également le lancement de nouveaux produits au cours du quatrième trimestre 2016, permettant au Groupe de maintenir un pipeline d'opportunités solide. Le management reste donc optimiste quant à l'atteinte des objectifs de croissance du chiffre d'affaires et d'accélération vers la rentabilité.

Suite à la restructuration des activités françaises du Groupe ainsi qu'à la nomination de MM France en tant que distributeur de NovaPrep, la société anticipe un impact transitoire sur ces activités françaises avec un ralentissement des ventes au cours du second semestre 2016. Cependant, cet impact sera compensé par une forte croissance du chiffre d'affaires en Asie-Pacifique et dans les marchés internationaux, tel que constaté actuellement.

Novacyt anticipe une poursuite de la dynamique actuelle de forte croissance de son chiffre d'affaires et l'accélération vers la rentabilité, grâce à une forte contribution à la performance du Groupe de l'impact croissant de Primerdesign, qui peut être évalué au travers des résultats pro forma du premier semestre. Les actions d'intégration et d'efficacité entreprises vis-à-vis de la marge brute permettent de relever l'objectif du management à 57% pour l'année contre 55% précédemment. Le management continue à travailler pour atteindre l'objectif de près de 30% de croissance du chiffre d'affaires consolidé à taux de change constants. Suite à la forte volatilité de la livre sterling ces derniers mois, il est difficile d'en prévoir l'impact sur le chiffre d'affaires avec exactitude au second semestre. Le management considère cependant que cela ne devrait pas matériellement affecter la rentabilité du groupe. Par ailleurs, la priorité du management reste d'atteindre plus vite l'objectif de breakeven au niveau de l'EBITDA.

*Tout comme de nombreux actionnaires, le management est surpris des récentes variations anormales de cours et de volumes de l'action. Novacyt a, en ce sens, demandé à l'AMF d'enquêter à ce sujet.*

### **Prochain événement :**

Chiffre d'affaires 2016

24 janvier 2017

**- FIN -**

## A propos de Novacyt Group

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](http://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