



NOVACYT
GROUP

Présentation Investisseur
Mai 2017

Les diapositives ne constituent pas un document d'admission, des informations d'inscription ou un prospectus relatif à la Société ou à une filiale de la Société, et les informations contenues dans ces Diapositives et qui vous ont été communiquées ne constituent pas ou ne font pas partie de, et ne doivent pas être interprétées comme une offre ou une invitation ou une autre sollicitation ou recommandation pour acheter ou souscrire des titres de la Société et ne doivent pas être invoquées dans le cadre d'une décision d'achat ou de souscription de ces titres. Les Diapositives et la présentation verbale qui l'accompagne ne constituent pas une recommandation concernant la décision de vendre ou d'acheter des titres de la Société

Pourquoi investir dans Novacyt?



Technologies de pointe et technologies propriétaires pour les tests diagnostics en cancérologie et maladies infectieuses

Potentiel de croissance élevé en raison du marché important et fragmenté

Croissance robuste des ventes en raison de produits technologiques exclusifs, de hautes barrières à l'entrée et d'un marché de niche

Fortes marges : déjà une marge brute d'environ 60% et une rentabilité à court terme

Opportunité de Fusion et Acquisition: accélérer la croissance et la rentabilité

Opportunité d'investissement significative

Viser un IPO en 2017 sur AIM avec une autorisation des actionnaires d'émettre pour environ 18 millions d'euros de nouvelles actions sur la base d'un prix de souscription autour de €0.90 par action



Graham Mullis

Directeur Général du groupe

- Nommé DG de Novacyt en 2014
- Plus de 30 ans dans le médical; Marchés pharmaceutiques et appareils médicaux
- Leader avec une expérience internationale et pluridisciplinaires
- A conduit plusieurs sorties réussies; Biocompatibles Eyecare, ClearLab, VisionTec et Optivue
- Manager niveau C pour FTSE 250 (Biocompatibles International) et NASDAQ (1-800 CONTACTS)



Anthony Dyer

Directeur Financier (CFO) du groupe

- 17 ans dans le médical; Produits pharmaceutiques et médicaux
- A rejoint le Groupe en 2010
- Expérience en fusions et acquisitions et de business en développement, pour RiboTargets / British Biotech et BioFocus / Galapagos
- Diplômé FCCA depuis 20 ans; expérience commerciale et de contrôle

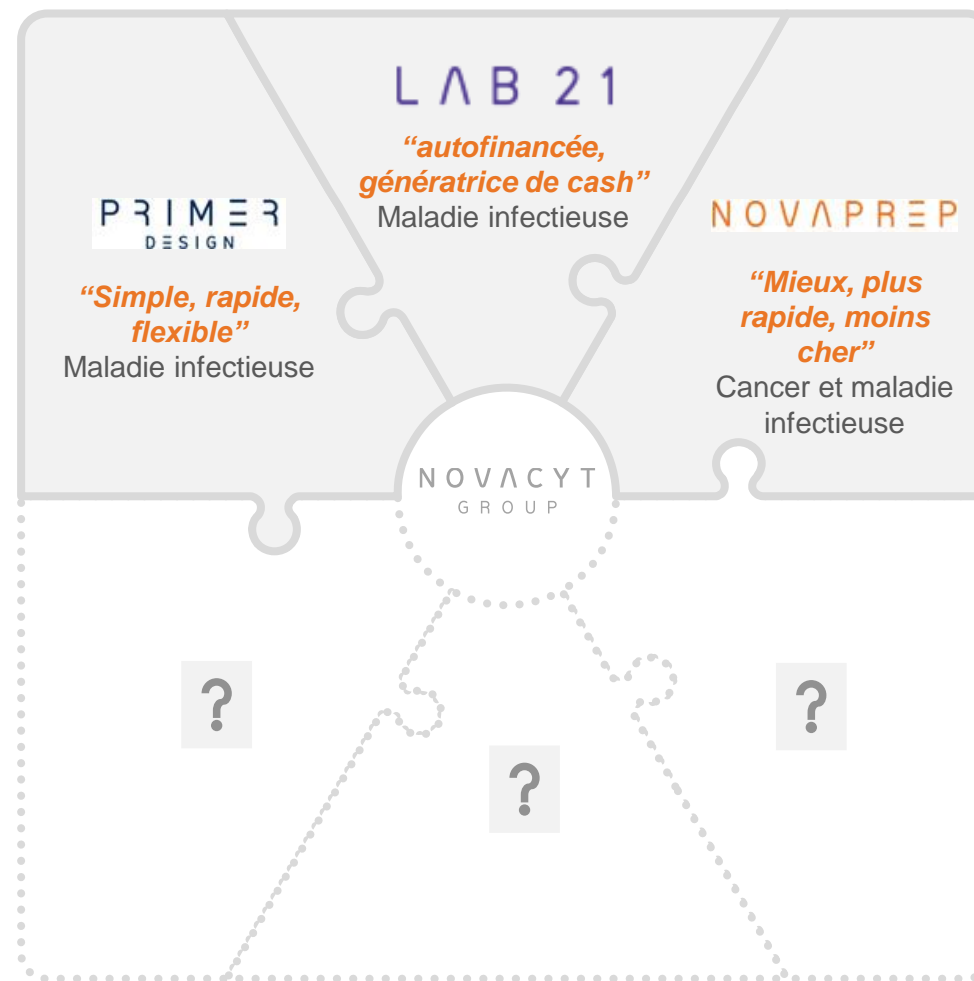


James Wakefield

Administrateur Non Exécutif et Président du CA

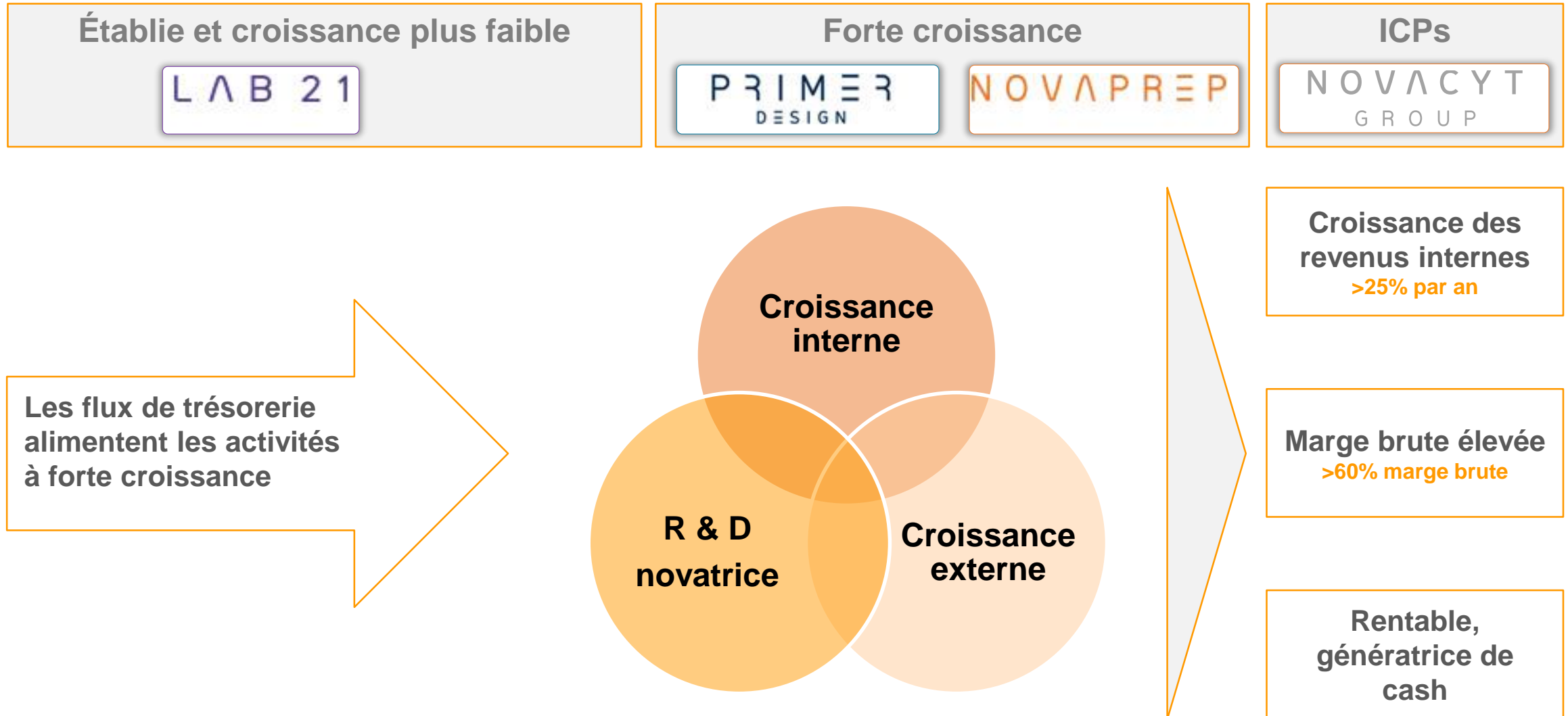
- Investisseur expérimenté en private equity, a passé près de 30 ans dans cette industrie
- James a été impliqué dans plus de 30 entreprises, généralement en tant que président ou directeur non exécutif et également observateur
- Ancien de Bridgepoint Group et administrateur non-exécutif de Masstock et Crompton Lighting

- **Novacyt est une entreprise basée au Royaume-Uni avec trois technologies de diagnostic passionnantes; €11m de chiffre d'affaires et 38% de croissance moyenne**
 - Le diagnostic des maladies infectieuses est le segment de marché le plus important*
 - Le diagnostic du cancer est le segment de marché avec la croissance la plus rapide*
- **Novacyt est un fabricant de réactifs avec achat d'instruments et d'achat de consommable renouvelé**
- **Opportunité de Fusion et Acquisition**
 - Historique d'accords avec création de valeur



Diagnostics

Viser le leadership mondial en diagnostic clinique sur les marchés de l'oncologie et des maladies infectieuses



Pourquoi AIM?

- Société basée principalement au Royaume-Uni
- Améliorer le profil pour les marchés financiers et le profil international
- Élargir la base des actionnaires pour soutenir des plans ambitieux de croissance organique et externe

Pourquoi maintenant?

- Activité à forte croissance avec le bon profil pour une entrée en bourse au Royaume-Uni

Pourquoi investir?

- Valorisation environ 1.1 x la prévision de ventes 2017 ⁽¹⁾
- Croissance des ventes, moins de risque car med-tech
- Équipe expérimentée de direction
- Fusion et Acquisition offrant un potentiel de croissance accélérée

Utilisation du produit: indications

Fonds de roulement

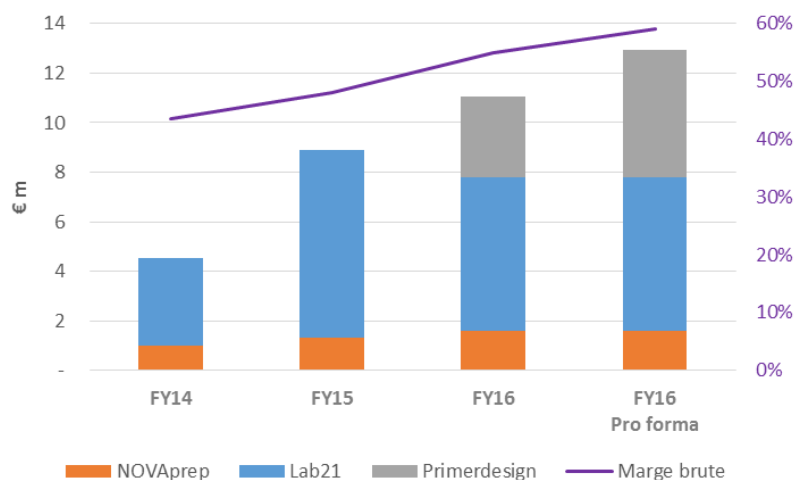
Capital pour la croissance

Fusion & Acquisition

Paiement décalé d'un earn-out de £2.5M

(1) Au 09 mai 2017, par rapport à la prévision consensuelle d'analystes issue de Thomson Reuters

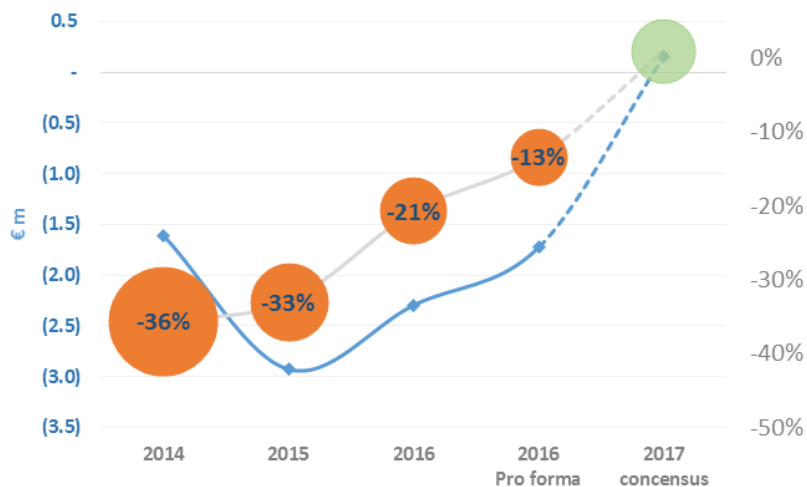
Chiffre d'affaires et Marge brute



Croissance élevée des ventes et marges en augmentation

- CA Groupe €11.1m (2015: €8.9m) représentant 25% de croissance et 56% de TCAM pour 2014-16
- Marge brute environ 60%
- Marge brute atteinte en dépit d'un canal de distribution largement indirect

EBITDA évolution / % du chiffre d'affaires



Trajectoire pour la rentabilité à court terme

- Approche du seuil de rentabilité au niveau de l'EBITDA
- La perte EBITDA prévue a atteint un sommet en 2015 à €2.9m, car un investissement rapide dans NOVAprep® a été réalisé pour stimuler la croissance des ventes
- Solde de trésorerie de €2.9m au 31 décembre 2016
- Dette totale de €6.3m
- La direction s'attend à une forte liquidité future et à un faible besoin en capital

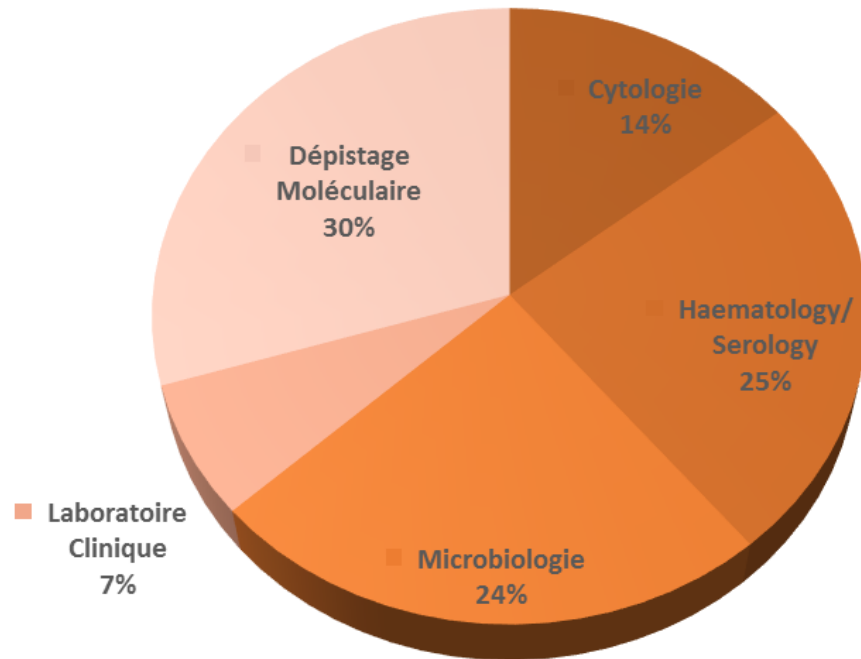
*Pro-forma: 12 mois de chiffres financiers Primerdesign incorporés

Comptes de Résultat par Activité

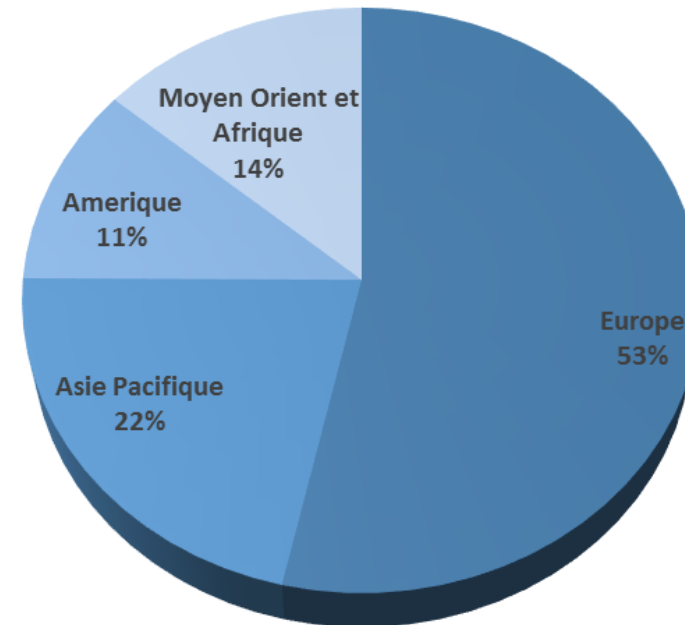
NOVACYT GROUP	PRIMER DESIGN	NOVAPREP	LAB 21
Chiffre d'affaires⁽¹⁾	€5.1m	€1.6m	€6.2m
Marge brute⁽¹⁾	82%	50%	42%
EBITDA⁽¹⁾	38%	N/A	11%
Canal de distribution des ventes	Direct (UK), Indirect (hors-UK)	Indirect (Global)	Direct (UK), Indirect (hors-UK)
Orientation stratégique	<ul style="list-style-type: none"> • Forte croissance (organique / externe) • Focus sur des produits cliniques de niche • Investir tout en maintenant une rentabilité élevée et un flux de trésorerie 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte croissance (organique / externe) • Produit unique exclusif pour le cancer • Rentabilité après investissement 	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance (augmentation gamme produits) • Portefeuille de produits établis • Augmentation de la rentabilité et des flux de trésorerie disponibles

(1) Revenus pour Primerdesign sur une base proforma. Tous les chiffres indiqués pour la période de 12 mois terminée le 31 décembre 2016

Chiffre d'affaires par produit



Chiffre d'affaires par zone géographique



NOVACYT
GROUP

PRIMER
DESIGN

NOVAPREP

Secteurs d'Activités

LAB 21



Lab21: "Autofinancée, génératrice de cash"

Fabricant de réactifs, achats de plusieurs tests

Réactifs - "manuels"
Prix indicatif par test: €1 à €20



Autofinancé, génératrice de cash, fournissant des capitaux pour soutenir la croissance chez Primerdesign et NOVAprep

Résumé

- Marché total adressable €6.8 milliards ⁽¹⁾
- Développe, fabrique et distribue une vaste gamme de produits IVD pour les maladies infectieuses à travers le monde à travers de multiples marques

LAB 21

MICROGEN
BIOPRODUCTS

BIOTEC

PLASMATEC

- Diagnostic de dépistage et de confirmation largement utilisé dans les marchés en développement
- Obstacles élevés à l'entrée en raison des obstacles réglementaires et de l'image de marque
- Objectif d'une croissance faible mais rentable des ventes à deux chiffres

Forces principales

- Synergies opérationnelles importantes pour bénéficier des produits de Primerdesign et NOVAprep
- Importante fidélité de nos distributeurs - base de ventes "proche", stable et rentable
- La fabrication interne pour la majorité des produits fournit une stabilité de la chaîne d'approvisionnement et des marges
- Réseaux de distribution mondiale établis
- Expertise en distribution dans les marchés en développement (par exemple Amérique du Sud, Moyen-Orient)

(1) Source: Futuremarketinsights.com 'Marché de la microbiologie industrielle - Analyse de l'industrie mondiale et évaluation des opportunités 2016 - 2024'

NOVACYT
GROUP

NOVAPREP

LAB 21

Secteurs d'Activité

PRIMER
DESIGN



Primerdesign: “Simple, Rapide, Flexible”

Fabricant de réactifs, achats de plusieurs tests

Un achat unique – l’instrument genesig®

Prix indicatif par unité: €4,000



Réactifs

Prix indicatif par test: €10 to €50



Réactifs agnostiques - "plateformes multiples"

Prix indicatif par test: €10 to €50



Une opportunité substantielle pour que la technologie qPCR de base soit vendue sur plusieurs marchés

Marché de la recherche académique

€1.3 milliard ⁽¹⁾
TCAM +6.0%



- Un marché de la recherche croissant et attrayant pour les kits qPCR
- Primerdesign est axé sur le marché américain; Région de croissance la plus rapide pour le marché de la recherche
- Réseau de vente directe sur le marché britannique - représente 25% du CA courant
- Possibilité d'exploiter la position sur d'autres marchés développés

Focus principal

IVD clinique

€6.0 milliard ⁽¹⁾
TCAM 9.1%



- Les marchés cliniques présentent une opportunité de croissance significative pour les tests CE-IVD approuvés
- Le test moléculaire est déjà le segment de marché à la plus forte croissance du marché de l'IVD et le test qPCR est déjà de €1.2 milliard ⁽¹⁾
- Viser la commercialisation de certains tests développés en produits CE-IVD pour des marchés de niche

Test de sécurité alimentaire

€6.7 milliard ⁽¹⁾
TCAM +7.4%



- Différentes normes réglementaires moins rigoureuses par rapport aux marchés cliniques
- Les mêmes tests peuvent être vendus sur ce marché mais nécessitant différents canaux de vente
- Synergies de distribution possibles grâce à la division Produits Lab21

Autres opportunités

Vétérinaire

€6.7 milliard ⁽¹⁾
TCAM +8.6%



- Un marché à forte croissance avec des besoins évoluant rapidement et des prix élevés
- Les normes réglementaires sont moins rigoureuses mais nécessitent un canal de vente différent
- L'opportunité est de s'associer à travers du B2B, car Novacyt n'a pas une forte présence sur ce marché

(1) Les tailles de marché et les TCAM proviennent individuellement d'une combinaison de marketsandmarkets.com (février 2017) et/ou Global Markets Insights Inc et des conicitions du management

Conception, fabrication et distribution de kits et réactifs moléculaires de PCR en temps réel

Marché de la Recherche académique

€1.3bn⁽¹⁾
TCAM 6.0%

Augmenter les opportunités de marché

Marché Clinique IVD

€6.0bn⁽¹⁾
TCAM 9.1%

Aujourd'hui

- ✓ Gamme de plus de 450 produits pour la recherche
- ✓ Forte marge et rentabilité
- ✓ Rapidité de commercialisation
- ✓ Obstacle réglementaire plus faible

R & D pour enregistrer 10% des produits en CE-IVD

Demain

- ✓ Un marché clinique plus large
- ✓ Prix plus élevés
- ✓ Plus grand potentiel de croissance
- ✓ Opportunité dans les marchés de niche mal desservis

Développement de test pour la recherche en 4 semaines

Développement du test CE-IVD 12 mois

(1) Les tailles de marché et les TCAM proviennent de marketsandmarkets.com (février 2017), Global Markets Insights Inc et les convictions du management

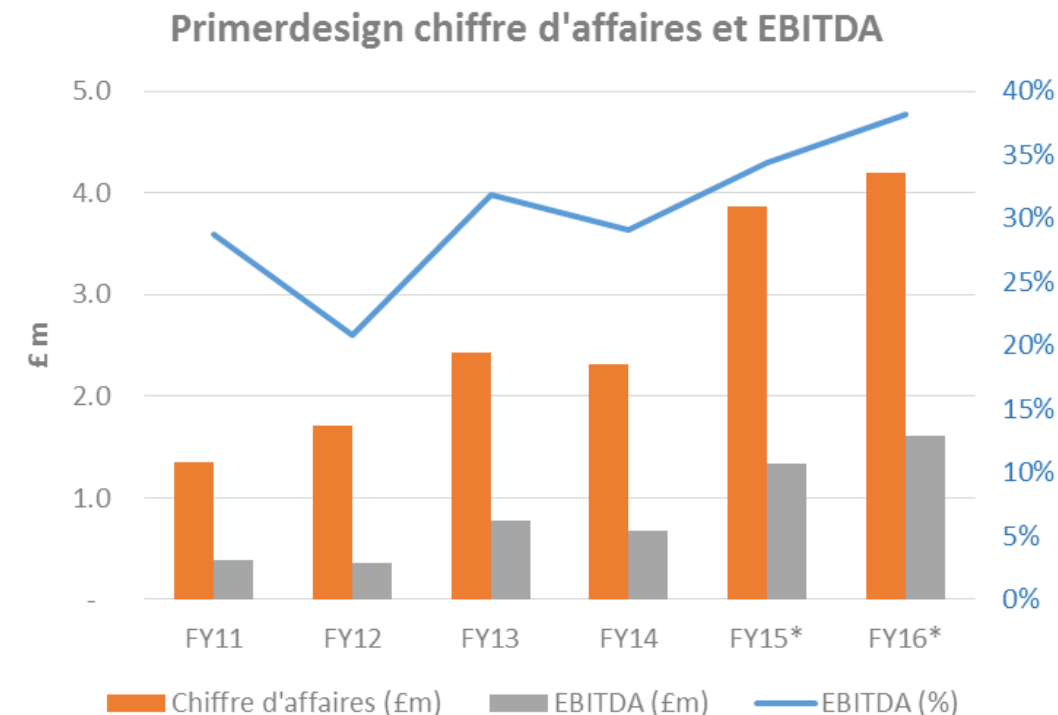
2016 Performance financière

- £4.2m de CA (2015: £3.9m) expliqué par une croissance de 71% en Amérique du Sud, 31% en Asie-Pacifique, 28% en Amérique du Nord
- 82% marge brute (2015: 81%)
- 38% Marge de l'EBITDA (2015: 34%)

Acquisition - Mai 2016

Deux mois pour signer le contrat d'achat après le début des due diligences

- Paiement de £4.7m en cash et de £4.9m en actions Novacyt, avec un earn-out de £2.5m basé sur une croissance des ventes et des bons de souscription
- Multiple de 2 du CA sur la base du prix global
- Multiple de 5,8 de l'EBITDA sur la base du prix global



NOVACYT
GROUP

PRIMER
DESIGN

LAB 21

Secteurs d'Activité

NOVAPREP



NOVAprep: “Mieux, plus rapide, rentable”

Un achat d'un instrument, plusieurs achats de flacons

Achat unique - instrument NOVAprep®

Prix indicatif par unité: €25,000 and €50,000



Consommable - le flacon

NOVAprep®

Prix indicatif par flacon: €2.00 to €3.00

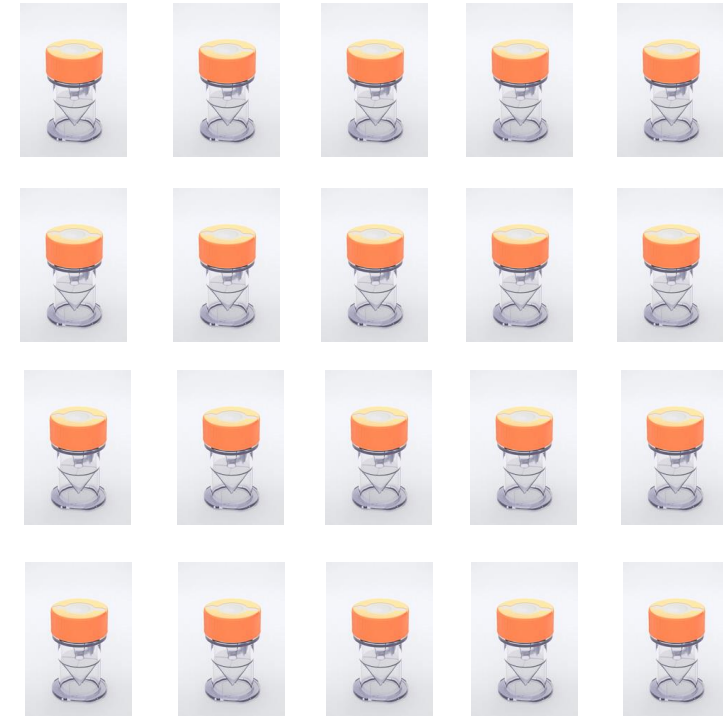


Plate-forme technologique de nouvelle génération pour la cytologie en milieu liquide (LBC)

Résumé

- Marché total adressable: €5.4bn⁽¹⁾
- Le flacon exclusif et son fixateur donnent des avantages opérationnels et de qualité
- Plate-forme utilisée dans le dépistage du cancer du col de l'utérus, d'autres diagnostics de cancer non-gynécologiques et tests HPV
- Possibilité de cibler et de convertir le marché non LBC en utilisant NOVAprep
- Les frottis traditionnels représentent encore du 50% du marché du dépistage du cancer

Forces principales

Une technologie LBC **plus sûre**, plus **efficace** et **rentable** par rapport à une grande partie de la concurrence

- Instrument, flacon et software **protégés par des brevets: 103 brevets accordés et en attente**
- **Technologie propriétaire:du flacon** utilisée dans le marché LBC et HPV, avec un potentiel de marché plus large
- **Global:** la croissance des ventes en Asie Pacifique de 117% en 2016; Le Moyen-Orient, y compris la Turquie, a enregistré une croissance de 65%

(1) Origine d'une combinaison de la recherche sur le marché de la transparence et des croyances des administrateurs

Opportunité substantielle avec la technologie propriétaire du flacon et de son milieu sur plusieurs marchés

Focus à court terme

Détection du cancer du col utérin par frottis

€2.9 milliard ⁽¹⁾
TCAM +6.3%



- Le dépistage conventionnel du cancer du col de l'utérus représente 50% du marché mondial
- Changer les utilisateurs de cytologie en milieu liquide existants pour NOVAprep®
- Focus sur les marchés développés qui utilisent toujours le dépistage conventionnel du cancer du col de l'utérus

Détection du cancer du col de l'utérus par test HPV

€0.6 milliard ⁽¹⁾
TCAM +8.3%



- Ciblage de la commercialisation du flacon NOVAprep vers les fournisseurs de plates-formes HPV
- Valoriser un échantillonnage meilleur et une stabilité de l'ADN grâce au flacon et son milieu

Opportunité de marché future

Autres cancers où la cytologie et le diagnostic moléculaire convergent

€1.9 milliard ⁽¹⁾
TCAM +17%



- Identifier les marchés de niche pour d'autres cancers où la cytologie et la biologie moléculaire sont nécessaires
- Exemple le cancer anal où environ 80% des cas sont causés par une infection HPV
- D'autres possibilités peuvent exister dans le cancer du pénis, des poumons, de la vulve et de la tête et du cou

(1) La taille des marchés et les TCAM proviennent individuellement d'une combinaison de la recherche sur le marché de la transparence et des convictions du management

Le marketing et le développement de produits pour assurer une forte croissance des ventes et une rentabilité durable

1

Commercialisation

- **Développer les canaux de vente:** Chine, Asie, Europe de l'Est et Amérique du Sud; Opérations directes ciblées
- **Identifiez les partenaires** de distribution pour les principaux marchés développés (par exemple, aux États-Unis et au Japon)
 - Le marché américain du dépistage du cancer du col de l'utérus avec l'enregistrement initial de la FDA pour le flacon réalisé avec succès en janvier 2017
 - Évaluation du marché japonais important en cours
 - Co-testing avec le test HPV (par exemple, le partenariat avec Cepheid initialement en Amérique du Sud)
- **Piloter la vente des instruments** avec une forte utilisation pour générer des ventes de consommables et des marges brutes en croissance
- Promouvoir le système NOVAprep dans les **marchés de niche** non gynécologiques (par exemple, la thyroïde, le poumon, le pancréas)

2

Développement des produits

- **Développer des données cliniques et augmenter le nombre de leaders d'opinion** pour démontrer notre supériorité par rapport à la concurrence
- **Réaliser les synergies entre divisions:** co-commercialisation avec les tests moléculaires Primerdesign (par exemple HPV, autres MST)
- **Développer des marchés pour le flacon et son milieu:** opportunités de vente supplémentaires (par exemple, les marchés du cancer non-gynécologiques)

NOVACYT
GROUP

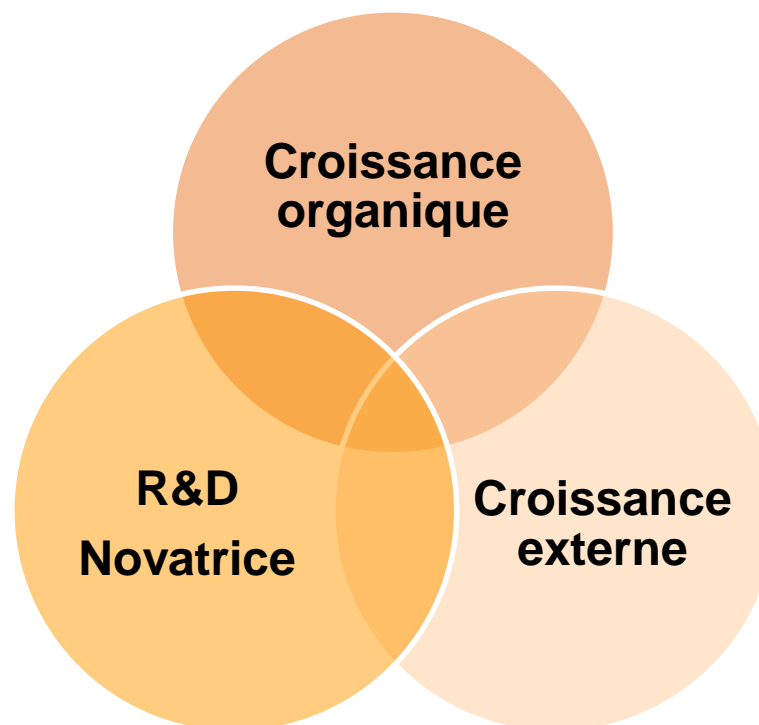
Etapes et Fusion & Acquisition



Engagement pour communiquer vers le marché – par rapport aux objectifs stratégiques

2016

- 19 Communiqués de presse
- TCAM du CA > 50%, amélioration de la rentabilité
- Levée de fonds > €10m
- Acquisition de Primerdesign
- Lancement de NOVAprep dans 10 pays dont la Chine
- Lancement d'une nouvelle strategy de R&D
- Partenariat de distribution stratégique avec Cepheid



2017

- 5 Communiqués de presse à date
- Future communication
 - Lancement du premier produit marqué CE par Primerdesign
 - IPO réussie au Royaume-Uni sur AIM
 - Importante augmentation de capital
 - Croissance continue des ventes et de la rentabilité
 - Identification des acquisitions accréatives
 - Augmentation des Canaux de distribution

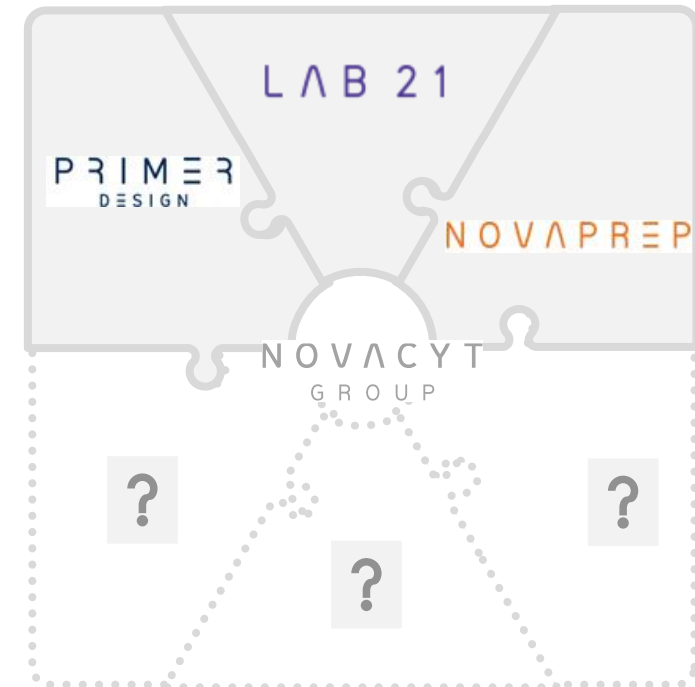
Accélérer l'accès au marché avec des objectifs spécifiques

Opportunité

- ✓ Un grand nombre de petites entreprises locales opérant sur les marchés mondiaux
- ✓ Des multiples achats attractifs possibles
- ✓ Capacité éprouvée de générer et d'intégrer des acquisitions accrétives

Critères

- ✓ Expansion géographique des ventes et des canaux de distribution
- ✓ Augmentez les ventes directes de Novacyt, protégez les marges brutes supérieures
- ✓ Marché des maladies infectieuses et de l'oncologie
- ✓ Chiffre d'affaires établi
- ✓ Rentable



NOVACYT
GROUP

Les diagnostics de Demain, Aujourd'hui

Technologies de pointe et technologies propriétaires pour les tests diagnostics en cancérologie et maladies infectieuses

Un potentiel de croissance élevé en raison du marché important et fragmenté

Croissance robuste des ventes en raison de produits technologiques exclusifs, de hautes barrières à l'entrée et de marchés de niche

Marges fortes: déjà une marge brute d'environ 60% et à une rentabilité à court terme

Opportunité de Fusion et Acquisition: accélérer la croissance et la rentabilité

Opportunité d'investissement significative

Équipe de direction engagée et passionnée: axée sur la création de valeur pour les actionnaires

Annexes



États financiers - Sommaire des états financiers consolidés (IFRS) NOVACYT GROUP

Montants en k€	2016 Pro forma	2016 Consol	2015 Consol	2014 Consol
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)
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorer	-	-	1	-
Coût de l'endettement financier brut	(1,047)	(1,047)	(947)	(49)
Autres produits et charges financiers	(154)	(200)	224	(177)
Impôts sur les bénéfices	(44)	(2)	(1)	-
Résultat net total	(5,243)	(5,711)	(13,908)	(3,912)

- Lab21 consolidé à partir du 14 juillet. Primerdesign consolidé 16 mai.
- Le BAIIA est présenté avant charges et produits non récurrents.
- La perte d'exploitation est indiquée après des charges non récurrentes d'un montant de €1.4m en 2016. Ces charges comprennent:
 - Restructuration du site / relocalisation €0.5m (Novacyt / Primerdesign)
 - L'acquisition d'Primerdesign coûte €0.5m
 - Coûts d'introduction en bourse - Projet d'inscription AIM €03 m
 - La conversion IFRS pour la première fois coûte €0.1m
- La perte d'exploitation en 2015 comprend une charge de dépréciation d'écart d'acquisition hors trésorerie de €9,8m* relative à l'acquisition de Lab21.
- Les coûts d'emprunt bruts en 2016 incluent des frais IFRS hors caisse de €0.4m, p. Ex. En ce qui concerne l'amortissement des coûts de mise en place des prêts au cours de la durée du prêt

* Dépréciation du fonds de commerce Lab21 calculé selon les IFRS en fonction de la valeur recouvrable. Lab21 a été acquis avec 100% de capitaux propres et la baisse du cours des actions depuis juin 2014 était un indicateur important de dépréciation.

** €0.2m de crédits de change correspondants sont présentés dans l'état du résultat global. Ceux-ci ne sont pas inclus dans la perte nette totale.

États financiers - Sommaire du bilan du groupe (IFRS)

Montants en k€	2016	2015	2014	Montants en k€	2016	2015	2014
Goodwill	16,466	9,256	19,042	Capital et primes liées au capital	48,239	32,861	28,602
Autres actifs non-courants	6,616	2,241	1,709	Résultats accumulés	(30,470)	(22,337)	(8,329)
Total actifs non-courants	23,082	11,497	20,751	Total des capitaux propres	17,769	10,524	20,273
Stocks et en-cours	1,614	1,488	1,335	Emprunts et dettes financières (> 1 yr)	2,756	2,103	588
Autres actifs courant	2,880	2,430	2,224	Autres provisions et passifs non courants	1,101	143	555
Trésorerie & équivalents de trésorerie	2,866	1,691	2,337	Total passifs non courants	3,857	2,246	1,143
Total actifs courant	7,360	5,609	5,896	Emprunts et concours bancaires (< 1 yr)	3,499	1,270	433
				Fournisseurs et autres créditeurs	3,504	2,968	4,381
				Autres provisions et passifs courants	1,813	97	417
				Total passifs courants	8,816	4,335	5,231
TOTAL ACTIF	30,442	17,106	26,647	TOTAL PASSIF	30,442	17,106	26,647

- Goodwill
 - Lab21 a ajouté un goodwill de €19.0m en 2014, qui a été annulé de €9.8m en 2015
 - L'acquisition d'Primerdesign en 2016 a généré €7.2m de Goodwill et €4.3m d'autres actifs incorporels affectés lors de l'acquisition par rapport à la valeur des clients et des marques
- Les emprunts totaux en 2016 comprennent
 - Kreos obligations pour €5.7m (remboursables d'ici 2018 pour l'un et 2019 pour l'autre)
 - Obligations convertibles Yorkville de €0.5m incluses dans les prêts à court terme (entièrement converties en capitaux propres à fin avril 2017)
- Earn-outs
 - earn-outs de Primerdesign de £1.5m en 2017 et £1.0m en 2018 (actualisé à €2.6m au bilan)

États financiers - Sommaire du flux de trésorerie du groupe (IFRS) NOVACYT GROUP

Tableau des flux de trésorerie m€	2016	2015	2014	2013
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	(2.6)	(5.3)	(2.1)	(0.8)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(7.4)	(1.1)	0.6	0.5
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	11.2	5.7	3.0	0.7
Variation de la trésorerie	1.3	(0.7)	1.5	0.4
Trésorerie d'ouverture	1.7	2.3	0.8	0.5
Incidence de la variation des taux de change	(0.1)	0.0	0.0	-
Trésorerie de clôture	2.9	1.7	2.3	0.8

Activités d'investissement de - € 7.4m en 2016:

- Primerdesign coûts d'acquisition* -€6.7m
- Capex -€0.6m
- Autre -€0.1m

Activités de financement de €11.2m en 2016:

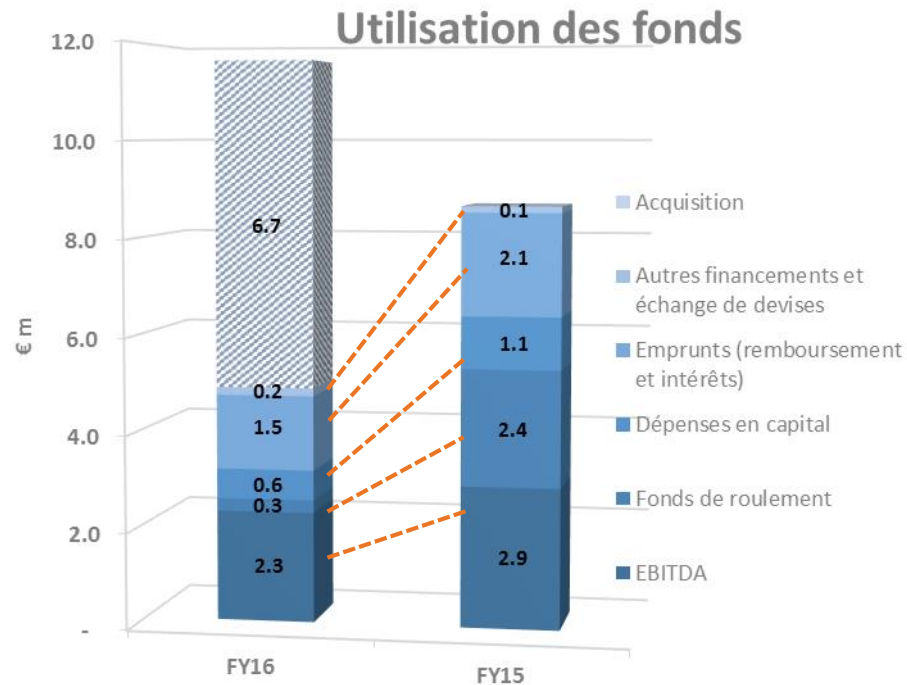
- Levée de fonds (déduction faite des frais) €7.9m
- Dette acquise (nette)** €4.9m
- Remboursement de la dette (capital + intérêts) - €1.6m

La trésorerie provenant des activités d'exploitation comprend un fonds de roulement négatif de €2.4m en 2015 et de €0.5m en 2014, dont €2.0m liés aux coûts d'acquisition Lab21 et aux coûts de conversion IFRS.

• *Primerdesign coûts d'acquisition*

- Paiement en espèces -€7.1m
- Liquidités nettes acquises €0.4m

** La dette acquise comprend €3m (avant frais) auprès de Kreos pour financer l'acquisition de Primerdesign et €2.0m (avant frais) tirés en vertu de l'instrument d'obligation convertible Yorkville



Réduction de la consommation de cash

- Consommation de cash de 23% du chiffre d'affaires en 2016 comparé à 60% en 2015
- Consommation mensuelle de €213k en 2016 contre €446k en 2015
- Besoin du fonds de roulement de €0,3m en 2016
- Le besoin de fonds de roulement de 2015 de €2.4m comprenait €1.5m de coûts de transaction reportés suite à l'acquisition de Lab21 en 2014

Cash non opérationnel

- Les remboursements de la dette de 2015 comprenaient un règlement de €1.6m du prêt lié au Royaume-Uni à partir de nouvelles obligations Kreos de €3.5m
- La dette contribue actuellement à environ €0.3m par mois à la consommation de cash

Ed Snape

Administrateur non-exécutif



- Ed a plus de 40 ans d'expérience dans la création, l'investissement et le développement de nombreuses sociétés publiques et privées dans le médical et de matériaux spécialisés
- Il a reçu plusieurs prix dans l'industrie des sciences de la matière, y compris le prix AB Campbell et la médaille Hunt Silver et a obtenu des diplômes de baccalauréat et de doctorat en métallurgie de l'Université de Leeds, en Angleterre

Jean-Pierre Crinelli

Administrateur non-exécutif



- L'un des fondateurs de Novacyt en juillet 2006
- 30 ans dans l'industrie automobile et composants électriques (diverses fonctions / fusion & acquisition / restructuration d'entreprise).
- Dont 10 ans en dehors de la France: Singapour, Amérique du Nord, Belgique et Italie

Dr Andrew Heath

Administrateur non-exécutif



- Dr Heath est un dirigeant dans les domaines de la santé et de la biopharmaceutique avec une connaissance approfondie des marchés financiers américains et britanniques avec une expérience internationale en marketing, ventes, R & D et développement commercial
- Il est actuellement président de Shield Therapeutics plc, vice-président et SID d'Oxford Biomedica plc, et directeur de IHT llc
- De 1999 à 2008, il a été PDG de Protherics plc, portant la société de 30 à 350 collaborateurs et gérant son éventuelle acquisition par BTG Plc pour 220 millions de livres sterling
- Dr Heath préside le comité des rémunérations de Novacyt.

Juliet Thompson

Administrateur non-exécutif (Sous réserve de l'approbation lors de la prochaine AGE des actionnaires)



- Président non exécutif de Premier Vet Group, coté à la Bourse de Londres
- Vice-président non exécutif de Nexstim, une société de technologie médicale finlandaise cotée
- Un bilan solide de 20 ans et plus de conseil pour les sociétés médicales cotées au Royaume-Uni et en Europe en tant que banquier d'investissement
- Directeur Général de Nomura Code
- Expert Comptable agréé et solide expérience dans les levées de fonds et fusion et acquisition

Équipe de direction supérieure

Jim Wicks PhD

Directeur général Primer Design Division



- Co fondateur de Primerdesign en 2005
- Doctorat en biologie cellulaire et moléculaire
- A développé un business moléculaire hautement rentable à partir d'un investissement de £30,000

Ruth Powell PhD

Directeur général NOVAprep Division



- A rejoint Novacyt en avril 2017
- Plus de 30 ans d'expérience dans le secteur IVD dans les organisations blue chip telles que Thermo Fisher Scientific, Bayer, Siemens et Chiron
- Président de la British In Vitro Diagnostics Association (BIVDA) 2014-2016 et membre actuel du Conseil d'administration

Phil Sefton

Directeur général Lab21 Division



- A rejoint Novacyt en avril 2017
- Plus de 30 ans d'expérience dans les sciences de la vie, le diagnostic moléculaire et les marchés du diagnostic classique.
- Postes de leadership commercial dans QIAGEN, TAP Biosystems, LGC Genomics et Boehringer Mannheim
- Expérience globale dans la création de business rentables

Ian Wilde

Directeur du groupe AR et AQ



- Entré chez Novacyt en 2014
- Plus de 15 ans d'expérience dans les dispositifs médicaux
- Expérience opérationnelle étendue au niveau de la haute direction et du conseil d'administration
- Expérience en PME et Blue Chip incluant J & J
- Forte expérience dans le développement du système de qualité et la conformité réglementaire

Wendy Karban

Responsable HR de groupe



- A rejoint Novacyt en février 2017
- Professionnelle des RH avec expérience internationale et multi-sites
- Formation de blue chip avec Siemens
- Membre agréé du CIPD

Rob Powell PhD

Directeur R&D Primerdesign



- Entré Novacyt en 2014
- Doctorat en biochimie
- Co-fondateur de Primerdesign en 2005
- Spécialiste moléculaire

Avertissement

Ces diapositives de présentation (les «Diapositives») ont été préparées par Novacyt S.A (la «Société»). Les diapositives n'ont pas été approuvées par une personne autorisée au sens de la Financial Services and Markets Act 2000. La dépendance à l'égard des diapositives aux fins d'une activité de placement peut exposer un particulier à un risque important de perte de tout le bien ou Autres actifs investis.

Les Diapositives ne comprennent pas un document d'admission, des informations d'inscription ou un prospectus relatif à la Société ou à une filiale de la Société, et les informations contenues dans ces diapositives et qui vous ont été communiquées ne constituent ni ne font partie de Ne doit pas être interprété comme une offre ou une invitation ou une autre sollicitation ou recommandation pour acheter ou souscrire des titres de la Société et ne doit pas être invoquée dans le cadre d'une décision d'achat ou de souscription de ces titres. Les Diapositives et la présentation verbale qui l'accompagne ne constituent pas une recommandation concernant la décision de vendre ou d'acheter des titres dans la Société.

Les informations contenues dans les diapositives sont données à la date de leur publication et sont sujettes à une mise à jour, une révision et une modification. En particulier, les propositions qui y sont mentionnées sont provisoires et font l'objet d'une vérification, d'une mise à jour matérielle, d'une révision et d'une modification. Aucune dépendance ne peut être placée sous quelque forme que ce soit sur les informations contenues dans les diapositives et la présentation verbale qui l'accompagne ou sur l'exhaustivité ou l'exactitude de ces informations. Aucune représentation, engagement, garantie ou autre garantie, expresse ou implicite, n'est donnée par ou pour le compte de la Société ou de ses actionnaires, administrateurs, dirigeants ou employés respectifs ou toute autre personne quant à l'exactitude, à l'exhaustivité ou à l'exactitude de l'information, Les représentations ou les opinions contenues dans les diapositives et la présentation verbale qui l'accompagne, et aucune responsabilité n'est acceptée par l'une d'entre elles pour des informations, des représentations ou des opinions (y compris en cas de négligence, mais à l'exclusion de toute responsabilité en cas de fraude).

Les diapositives peuvent contenir des énoncés prospectifs, qui concernent, entre autres, la stratégie, les plans et les objectifs proposés par la Société. Ces énoncés prospectifs impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs importants indépendants de la volonté de la Société qui pourraient faire en sorte que les performances réelles ou les réalisations de la Société soient sensiblement différentes de ces énoncés prospectifs. En conséquence, vous ne devez pas compter sur des énoncés prospectifs et la Société n'accepte aucune obligation de diffuser des mises à jour ou des révisions à ces énoncés prospectifs.

Les diapositives sont exonérées de la restriction générale Énumérant à l'article 21 de la Loi de 2000 sur les services financiers et les marchés sur la communication d'invitations ou d'incitations à exercer une activité d'investissement au motif que la communication est faite uniquement aux personnes qui relèvent des exemptions contenues Aux articles 19 et 49 de l'Arrêté 2005 de la Financial Services and Markets Act (Promotion financière) (étant des personnes autorisées ou exonérées au sens de la Financial Services and Markets Act 2000 et de certaines autres personnes ayant une expérience professionnelle en matière de placements élevés Les sociétés à valeur nette et les personnes à qui la distribution peut normalement être faite (une «personne exonérée»). Tout investissement, activité d'investissement ou activité contrôlée à laquelle les Diapositives se rapportent est disponible uniquement pour les personnes exonérées et ne sera engagé qu'avec des personnes exonérées. En acceptant les diapositives et ne les renvoie pas immédiatement ou en assistant au Présentation, vous êtes réputé représenter, justifier et entreprendre: (i) vous êtes une personne exonérée (tel que défini ci-dessus); (ii) vous avez lu et acceptez de respecter le contenu de cette clause de non-responsabilité; Et (iii) vous n'aurez à aucun moment aucune discussion, correspondance ou contact concernant les informations contenues dans les diapositives ou la présentation verbale qui l'accompagne avec l'un des administrateurs ou employés de la Société ou de ses filiales ou de l'un de ses fournisseurs, clients, Sous-traitants ou tout organisme gouvernemental ou réglementaire sans le consentement écrit préalable de la Société.

En ce qui concerne les États membres de l'Espace économique européen autres que le Royaume-Uni (les «États membres») qui ont mis en œuvre la directive 2003/71 / CE du Parlement européen et du Conseil du 4 novembre 2003 telle que modifiée (la "Directive Prospectus"), Aucune action n'a été entreprise ou ne sera entreprise pour faire un offre publique de valeurs mobilières nécessitant la publication d'un prospectus dans tout État membre. En conséquence, les actions de la Société peuvent être offertes dans les États membres à condition que: (i) les actions soient offertes aux personnes morales qui sont des «investisseurs qualifiés» au sens de la Directive Prospectus; Ou (ii) dans d'autres cas, l'offre d'actions de la Société n'exige pas la publication par la Société d'un prospectus conformément à l'article 3 (2) de la Directive Prospectus