

Présentation aux investisseurs

S'appuyer sur des bases solides pour la croissance

Octobre 2025

Table des matières

S'appuyer sur des bases solides pour la croissance

- **Équipe de présentation**
- **Résultats semestriels de l'exercice 2025 – Steve Gibson, Directeur Financier**
- **Présentation du groupe - Lyn Rees, Directeur Général**
- **Facteurs de croissance :**
 - Commercialisation – Maria Watters, Directrice Commerciale
 - Stratégie NPI – Dr Jo Mason, Directrice Scientifique
- **Perspectives financières - Steve Gibson, Directeur Financier**
- **Synthèse des investissements**

Intervenants

Équipe de direction exécutive



Lyn Rees,
Directeur Général

- Ancien Directeur Général de Yourgene Health depuis 2018
- A précédemment occupé plusieurs fonctions au sein de BBI Group, notamment celle de Directeur Général du groupe pendant 9 ans



Steve Gibson,
Directeur Financier

- A rejoint Novacyt en 2017
- A occupé le poste de Directeur Financier du groupe jusqu'en 2024, date à laquelle il a intégré le conseil d'administration et pris les fonctions de Directeur Financier
- A précédemment occupé plusieurs postes financiers chez Hewlett-Packard



Maria Watters
Directrice Commerciale

- A rejoint Novacyt en octobre 2024
- A occupé d'importants postes de direction commerciale chez Noscendo, Thermo Fisher, BD, Leica Microsystems



Dr Jo Mason,
Directrice Scientifique

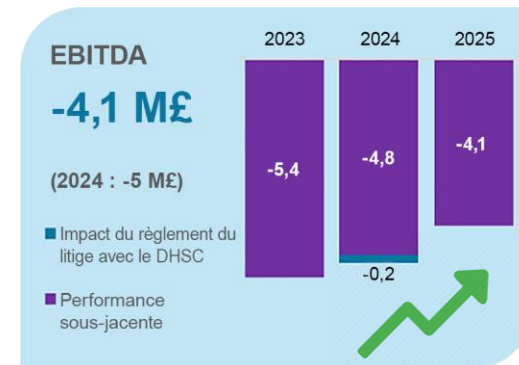
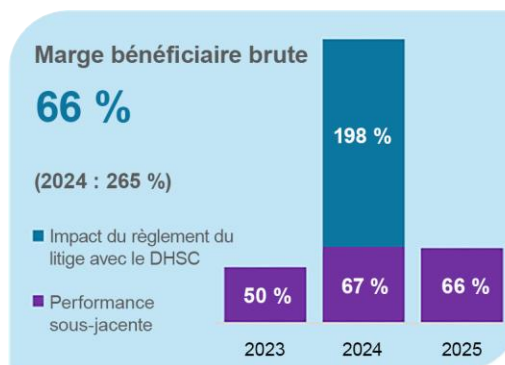
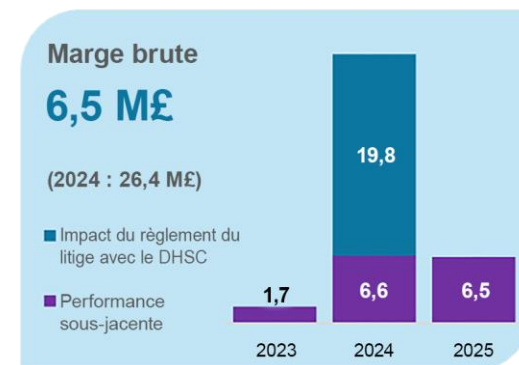
- A rejoint le Conseil d'administration de Novacyt en 2024
- Ancienne Directrice Scientifique et membre du conseil d'administration de Yourgene Health
- A exercé des fonctions chez Cambridge Epigenetix et Genomics England

Résultats semestriels non audités de 2025



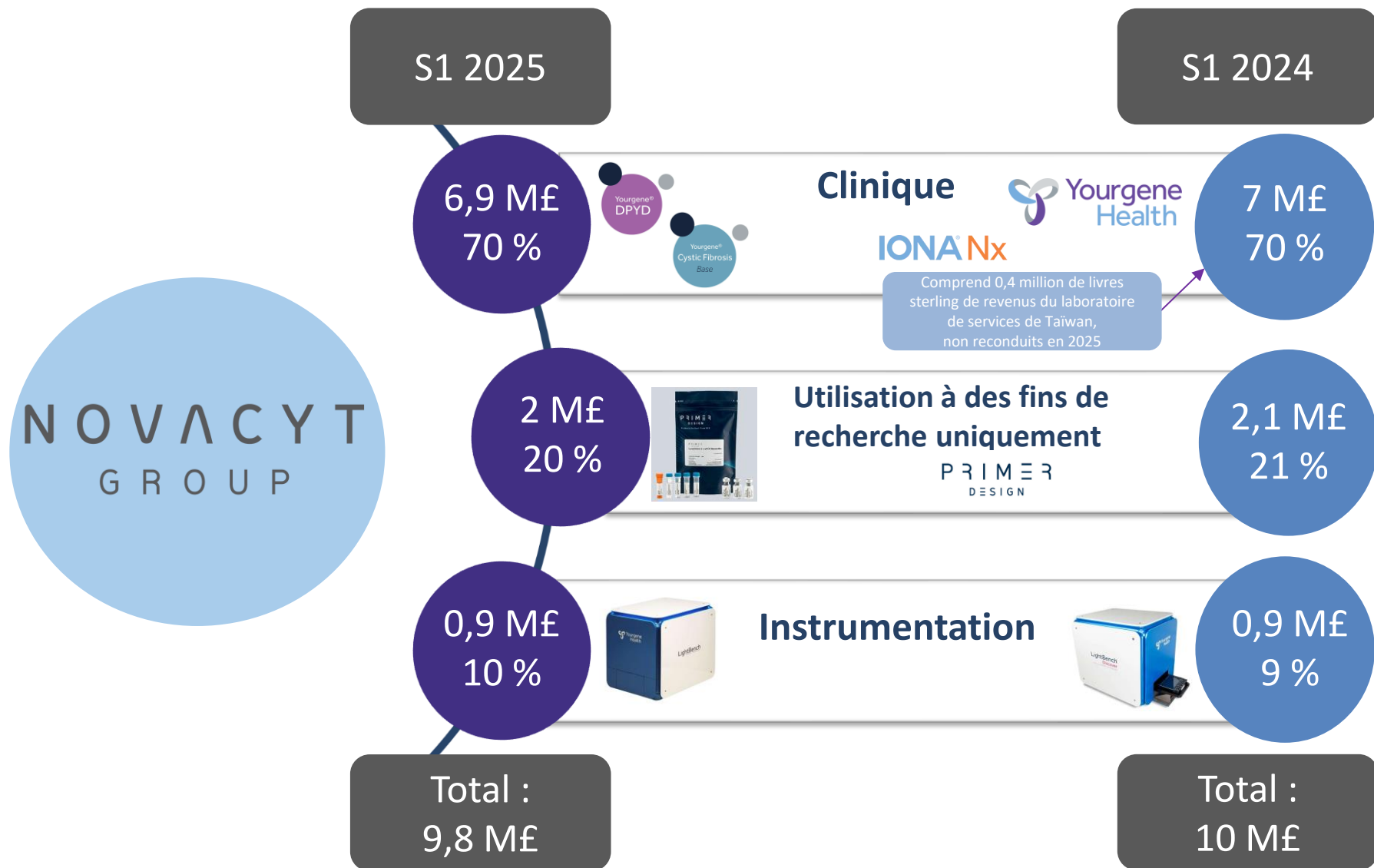
Points forts sur le plan financier

- Chiffre d'affaires de 9,8 millions de livres sterling, bénéficiant de trois trimestres de croissance consécutifs, les technologies NIPT ayant progressé de 10 % par rapport à l'an dernier
- Croissance du chiffre d'affaires sous-jacente de 2 %, hors impact de la cession du laboratoire de services à Taïwan
- Le bénéfice brut s'est élevé à 6,5 millions de livres sterling, avec une marge de 66 %
- Les coûts d'exploitation sont passés à 10,6 millions de livres sterling (contre 20 millions de livres sterling d'annulation de créances douteuses DHSC au S1 de 2024)
- La perte d'EBITDA a diminué pour s'établir à 4,1 millions de livres sterling
- La situation de trésorerie au 30 juin 2025 atteignait 23,7 millions de livres sterling, et le Groupe demeure exempt de dettes
- Le repositionnement stratégique est désormais terminé et l'accent est désormais mis sur la croissance rentable et l'innovation produit

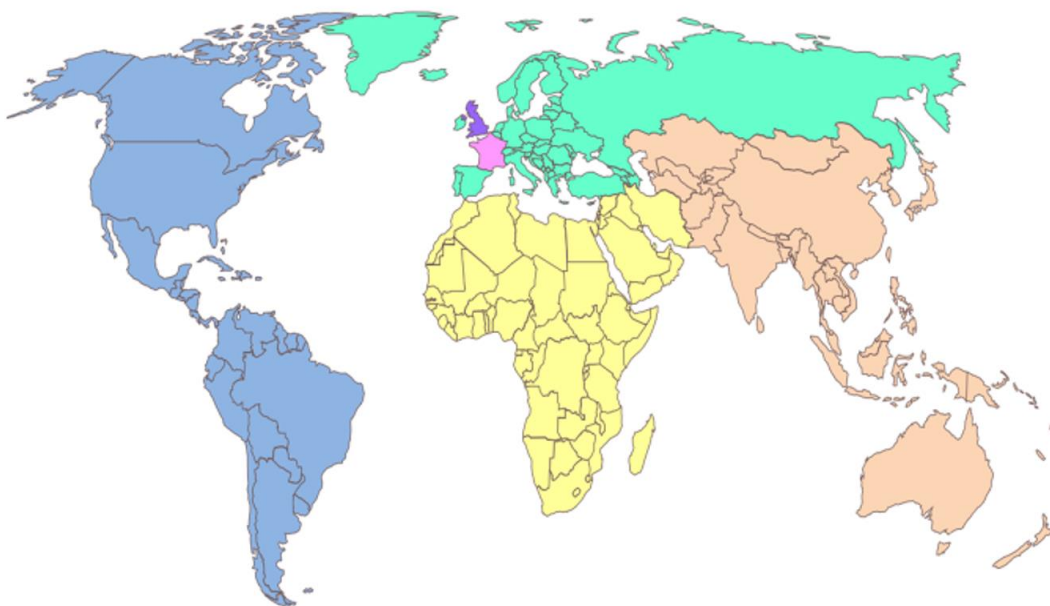


Chiffre d'affaires par secteur d'activité

NOVACYT
GROUP



Chiffre d'affaires par géographie



	S1 2025		S1 2024
Royaume-Uni	2,2 M£	22 %	23 %
France	1,1 M£	11 %	13 %
Reste de l'Europe	2 M£	21 %	18 %
Amérique	1,1 M£	11 %	14 %
Asie-Pacifique	2,9 M£	29 %	26 %
Moyen-Orient et Afrique	0,5 M£	6 %	6 %
Total	9,8 M£		

L'Asie-Pacifique a connu une croissance de 9 % d'une année sur l'autre, en raison de la forte demande pour notre gamme de produits de santé reproductive

Compte de résultat

	S1 2025 M£	S1 2024 M£
Chiffre d'affaires	9,8	10
Marge brute	6,5	26,4
Marge brute (%)	66 %	265 %
Dépenses opérationnelles	(10,6)	(31,4)
EBITDA	(4,1)	(5)
EBITDA (%)	-42 %	-50 %
Perte d'exploitation récurrente	(6,4)	(8,3)
Perte d'exploitation	(7,1)	(16,4)
Autres revenus financiers et dépenses	0,1	(0,8)
Impôt sur le résultat	0,3	0,2
Perte après impôt résultant de la poursuite des activités	(6,8)	(17)
Résultat (bénéfice/perte) lié à des activités abandonnées	0,4	(0,7)
Perte après impôt attribuable aux propriétaires	(6,3)	(17,7)

La marge brute sous-jacente était de 67 % en 2024, hors impact du règlement avec le DHSC

Le S1 2024 comprend une perte sur créances douteuses de 20 millions de livres sterling associée au DHSC

Coûts d'exploitation de 10,6 millions de livres sterling contre un coût sous-jacent de 11,4 millions de livres sterling au premier semestre 2024, grâce aux initiatives de réduction des coûts

amélioration de 0,9 millions de livres sterling (20 %) de l'EBITDA d'une année sur l'autre

Les coûts exceptionnels nets se sont établis à 0,8 million de livres sterling et concernent principalement les coûts de fermeture de sites

Bilan récapitulatif

	S1 2025 M£	Exercice 2024 M£
Actifs non courants	29,2	31,3
Stocks et en-cours	3	2,3
Créances commerciales et autres créances	7	6,7
Trésorerie	23,7	30,5
Passifs courants	(6,7)	(6,2)
Actifs courants nets	27	33,2
Passifs non courants	(15,4)	(16,5)
Actifs nets	40,8	47,9

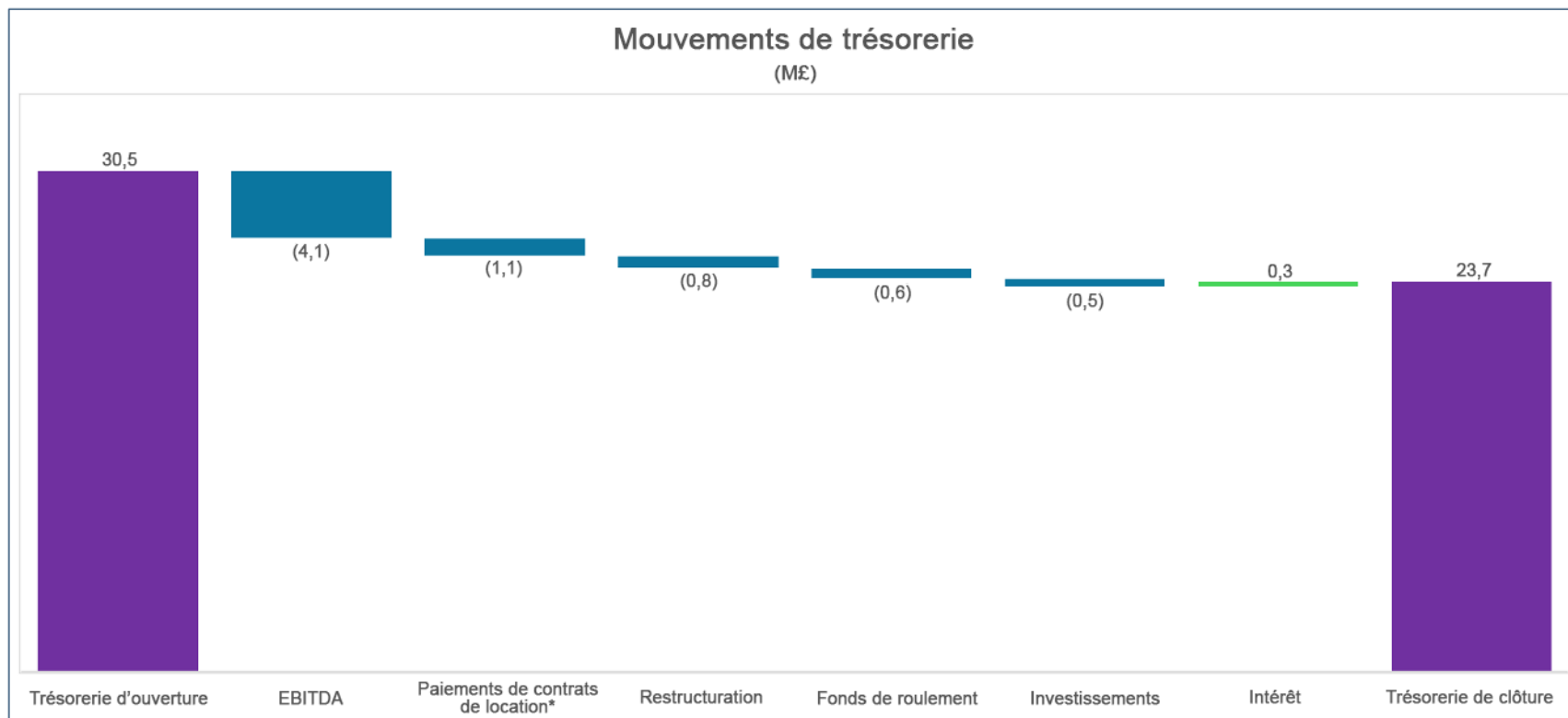
Un bilan solide pour soutenir la rentabilité

Aucun changement significatif depuis la clôture de l'exercice, à l'exception de l'absorption de trésorerie

Augmentation des stocks pour répondre à la demande future prévue pour nos produits

Augmentation des passifs courants en raison de l'impact du calendrier

Flux de trésorerie du premier semestre 2025



* Les paiements de contrats de location comprennent 0,2 million de livres sterling relatifs à la résiliation des baux suite à la fermeture du site de production au Canada et d'IT-IS International

Avant 2020, période précédant la pandémie de COVID :

Yourgene Health, une activité de diagnostics cliniques en pleine croissance

- Historique notable d'acquisitions réussies : Yourgene Biosciences Taiwan, Elucigene Diagnostics, Coastal Genomics, Ex5, AdGeniX
- Capitalisation boursière supérieure à 100 millions de livres sterling
- Croissance successive du chiffre d'affaires d'une année sur l'autre
- Partenariats avec des entreprises de premier plan

La pandémie de COVID a eu lieu et l'entreprise s'est tournée vers les tests COVID pour le DHSC.

Post-pandémie :

- Les flux de trésorerie ont diminué à mesure que la Société a investi dans des infrastructures
- L'accès aux marchés internationaux, comme ceux des Amériques, a posé des difficultés
- Le budget de R&D a été épuisé, limitant l'introduction de nouveaux produits (NPI)

Groupe Novacyt ; réputation établie et clientèle croissante dans les kits qPCR de recherche, en collaboration avec des ONG

La pandémie de COVID a eu lieu et la Société a lancé le premier test SARS-CoV-2 au Royaume-Uni, entraînant une forte hausse des revenus

- Obtention de contrats de plusieurs millions de livres
- Produit vendu dans le monde entier

Post-pandémie :

- Le portefeuille principal (hors COVID) de produits et de clients a diminué
- Litige avec le DHSC (maintenant réglé)
- Plus de 100 millions de livres sterling de trésorerie
- Incertitude quant aux priorités

Le Groupe Novacyt aujourd'hui

Fondations solides pour soutenir la croissance

NOVACYT
GROUP



Réduction de la base de coûts, ajustement de l’empreinte opérationnelle, création d’un Centre d’Excellence à Manchester. Réduction des effectifs de 240 (janvier 2025) à 219 (septembre 2025)



Les produits phares ont franchi des étapes clés (IVDR, remboursement) et ont affiché une croissance encourageante, avec des collaborations et des améliorations de produits qui devraient stimuler une croissance supplémentaire.



Expansion du portefeuille (jusqu'à 2 millions de livres sterling de dépenses supplémentaires par an) investissement stratégique en R&D pour les lancements de nouveaux produits au cours des trois prochaines années



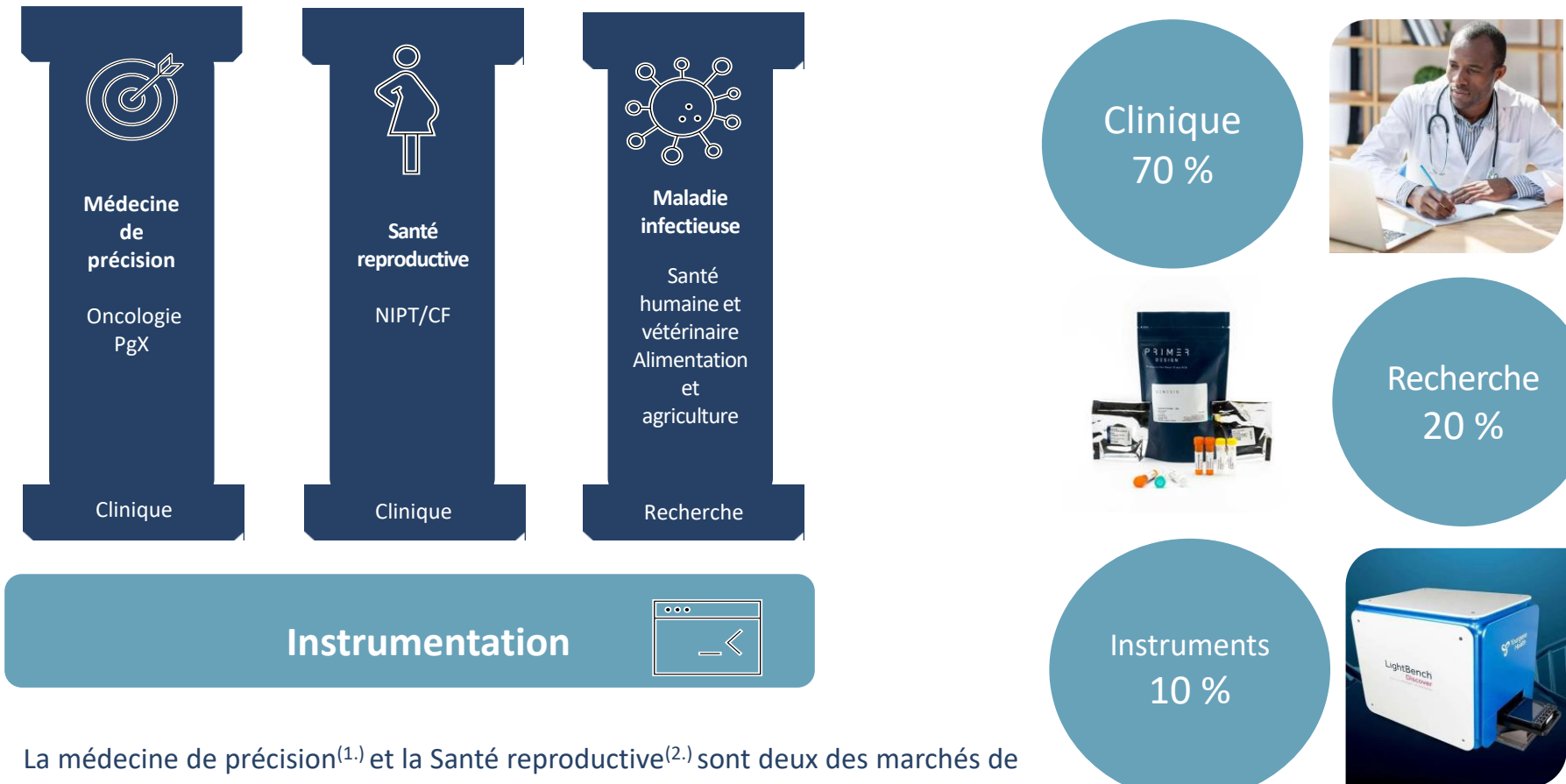
L’entreprise a réduit ses risques et dispose des financements nécessaires pour atteindre la rentabilité EBITDA en utilisant le solde de trésorerie actuel Base de revenus récurrents stable, avec un quatrième trimestre consécutif de croissance au troisième trimestre de l'exercice 2025



Renforcement du conseil d'administration et de l'équipe de direction

Diversification du portefeuille

Activité principale solide, revenus cliniques récurrents



La médecine de précision^(1.) et la Santé reproductive^(2.) sont deux des marchés de diagnostic moléculaire les plus importants et à la croissance la plus rapide. Le marché des tests de maladies infectieuses^(3.) connaît un taux de croissance annuel moyen de 6,2 %

1. <https://www.towardshealthcare.com/insights/precision-medicine-market-sizing>
2. <https://www.wiseguyreports.com/reports/reproductive-health-testing-market>
3. <https://straitresearch.com/report/infectious-disease-testing-market/>

Facteurs de croissance

Trajectoire claire vers la rentabilité

Croissance organique – débutée au deuxième semestre 2024

Stratégie
de mise sur
le marché

Stratégie de
lancement
de nouveaux
produits

Partenariats

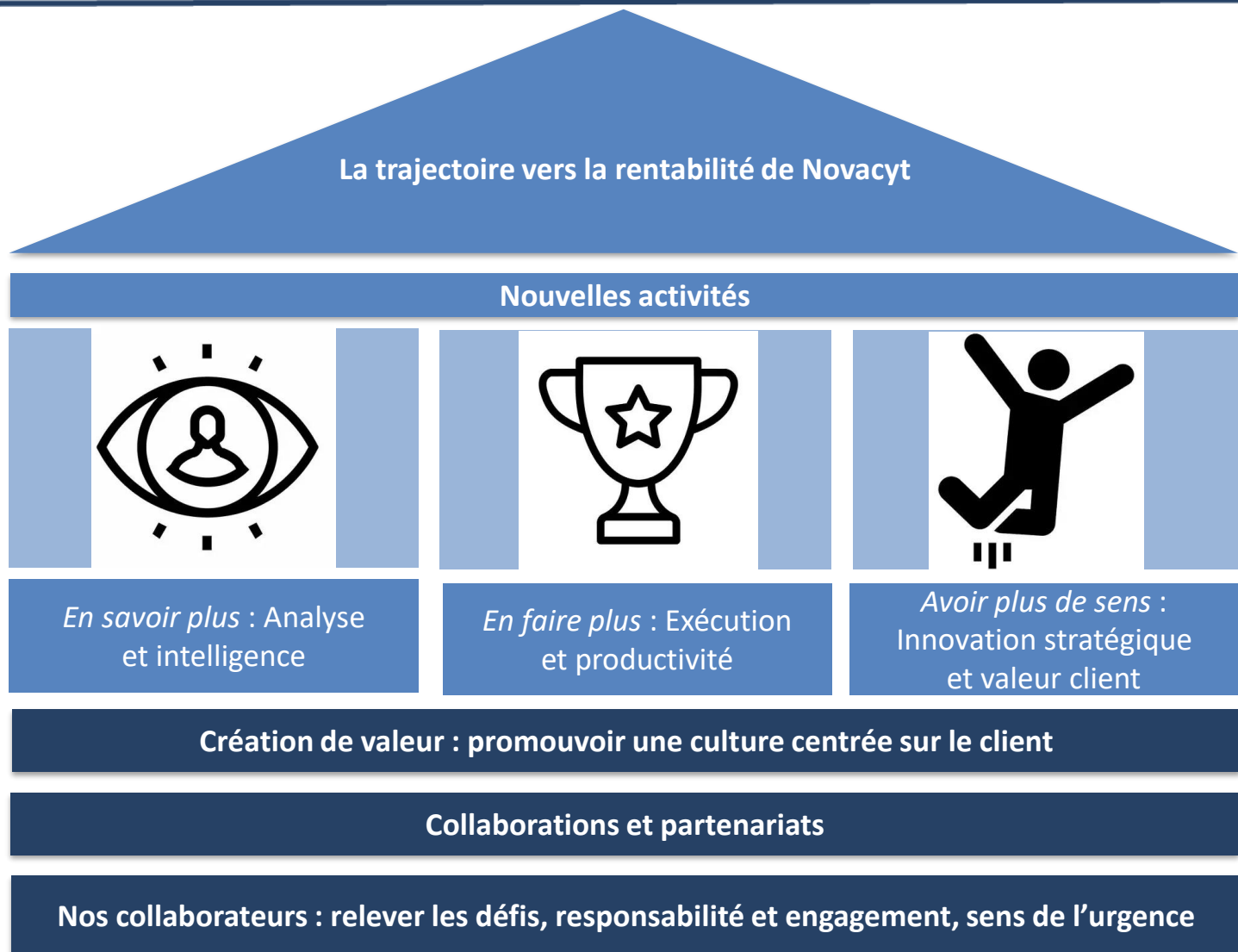
La rentabilité de
l'EBITDA est attendue
lors de la mise en
œuvre de la stratégie
organique de référence

Croissance externe

Fusions et
acquisitions

- Le contexte est désormais favorable aux fusions et acquisitions
- Surveillance active des opportunités pouvant accélérer la trajectoire de rentabilité de l'entreprise

Le calendrier de
rentabilité de l'EBITDA
peut être accéléré
par les fusions
et acquisitions



Agilité stratégique stimulant l'expansion du marché

Démontrer notre capacité à nous adapter rapidement et à exploiter nos capacités clés pour répondre aux besoins des marchés émergents, générant ainsi des gains commerciaux significatifs :



Leadership en matière de santé reproductive : anticipation proactive des évolutions du paysage de remboursement du NIPT, sécurisation de sites cliniques clés et croissance substantielle de notre part de marché



Croissance de la pharmacogénomique en Australie : établissement de relations solides avec les leaders d'opinion clés, permettant une pénétration précoce du marché avant les changements de politique de remboursement du DPYD



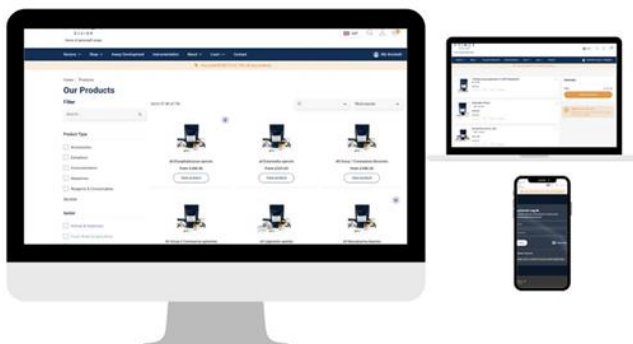
Expansion du marché : exploitation de multiples modèles de mise sur le marché, acquisition rapide de parts dans des segments à forte valeur ajoutée tels que la fibrose kystique, créant des perspectives supplémentaires dans le domaine des soins de santé reproductive

Notre stratégie de mise sur le marché évolutive est un facteur essentiel de notre réussite. À mesure que nous nous développons, nous restons concentrés sur une gestion rigoureuse des canaux, une exécution centrée sur le client

Compromis stratégiques et croissance équilibrée

L'expansion entraîne une complexité opérationnelle : davantage de points de distribution nécessitent une allocation de ressources accrue et une surveillance des relations accrue

Privilégier **une croissance équilibrée**, en veillant à ce que la couverture corresponde à l'engagement des partenaires et à la capacité interne pour maintenir une répartition



Programme d'optimisation de la distribution

Pour soutenir une croissance durable, nous avons lancé une initiative d'optimisation ciblée axée sur :

1.Évaluation du réseau

Évaluer les performances et la couverture des canaux de distribution existants

2.Identification de partenaires stratégiques

Comblar les lacunes en matière de capacités et de couverture géographique grâce à des partenariats à forte valeur ajoutée

3.Gestion améliorée des relations

Renforcer l'engagement pour maximiser la production et minimiser les conflits de canaux

Pour accélérer la croissance de notre portefeuille Primer Design, nous avons lancé une plateforme de commerce électronique conçue pour améliorer l'accessibilité, simplifier les opérations et renforcer l'engagement des partenaires

Construire et exploiter activement des relations stratégiques pour accélérer la croissance, améliorer les offres de produits et étendre la couverture du marché

Principales initiatives et impact :



Accord de co-marketing avec PacBio



Lancement réussi de la plateforme **LightBench® Discover**, une offre 3 en 1 compacte et polyvalente pour les clients :

- Efficacité du flux de travail
- Versatilité et évolutivité
- Délai d'obtention de résultats accéléré
- Avec un solide portefeuille d'opportunités, cette plateforme est bien positionnée pour générer une croissance durable à long terme

Contrats de licence et d'OEM

Répondre rapidement aux besoins du marché grâce à des modèles commerciaux flexibles, contribuant à une augmentation des parts de marché



Partenariats de développement de kits PCR

En tirant parti de notre expertise dans la conception, le développement et la fabrication de kits PCR, nous développons des partenariats de forte valeur ajoutée avec des fournisseurs de plateformes. Créer du contenu sur mesure pour leurs systèmes existants.

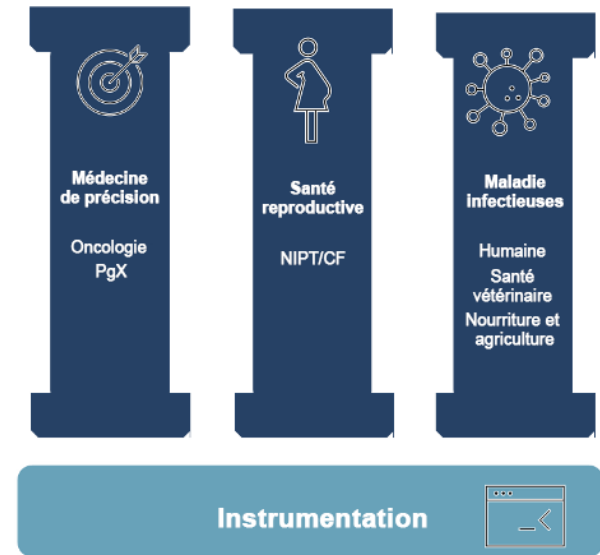
Opportunités de codéveloppement en santé reproductive

Rechercher des collaborations stratégiques pour accélérer la mise sur le marché et augmenter la part de marché dans les segments à forte croissance.

Stratégie d'introduction de nouveaux produits (NPI)

La trajectoire vers la rentabilité

- En 2024, le Conseil d'administration de Novacyt a accepté d'investir jusqu'à 2 millions de livres sterling par an entre 2025 et 2027 pour accélérer la mise sur le marché de nouveaux produits
- La stratégie de lancement de nouveaux produits consiste à développer **notre portefeuille de produits** pour rendre l'entreprise rentable
- Stratégie de modèle mixte :
 - Concession de licences sur des technologies externes
 - Développement de nos propres produits en interne
- La concession de licences peut accélérer les lancements de produits, nous permettant ainsi de mieux saisir les nouvelles opportunités du marché
- La fabrication de nos propres produits en interne garantit des produits de pointe, conçus spécifiquement pour les besoins de nos clients, et génère des marges plus élevées



Lancement de nouveaux produits (NPI)

Stratégie en cours : lancement en 2025



LightBench® Discover par la technologie Ranger®

- Lancé en juillet 2025 pour accompagner les laboratoires clients de PacBio utilisant des séquenceurs à lecture longue
- Solution de paillasse intégrée unique, remplaçant la nécessité de plusieurs instruments
- Fonctionnalité 3 en 1 :
 - pour l'analyse de grands fragments jusqu'à 150 kilobases
 - sélection de la taille
 - fonctions de quantification

Solution NIPT axée sur l'Asie-Pacifique

- Lancée au quatrième trimestre 2025
- Flux de travail NIPT réglementé pour répondre aux besoins changeants du marché Asie-Pacifique
- Automatisée et à haut débit grâce à la technologie Ranger® pour l'enrichissement de la fraction fœtale



- **Projets NPI à venir** - développement d'applications supplémentaires pour stimuler la demande de produits consommables et lancer de nouveaux produits :



- Extension de Lightbench® Discover pour démontrer son utilité sur d'autres plateformes de lecture longue, telles qu'Oxford Nanopore Technologies
- Élargissement des applications de l'ADN libre en circulation (cfDNA) au-delà du NIPT, telles que les applications de l'ADNct en oncologie
- Nouveaux kits de quantification et de sélection de taille d'ARN pour étendre l'utilité des instruments au-delà de l'ADN





Yourgene® Insight DPYD :

- Test visant à prévenir une réaction chimiotoxique, et parfois mortelle, des patients suite à une chimiothérapie anticancéreuse couramment utilisée
- L'année dernière, l'AMP a publié de nouvelles directives en matière de dépistage du DPYD avec une gamme plus large de mutations de niveau 1 et de niveau 2 qui couvrent un plus grand nombre d'ethnies
- Notre nouveau test Insight DPYD inclura ces nouvelles mutations étendues et répondra aux directives de dépistage
- Le remboursement pour le test DPYD en Australie est prévu cette année, notre kit actuel est le seul test approuvé par la TGA
- En développement, lancement prévu au premier semestre 2026

Nous étudions actuellement d'autres tests pour les ajouter au portefeuille **de médecine de précision**, notamment :

- autres tests pharmacogénétiques
- panels de sélection de traitements oncologiques





Amyotrophie spinale (SMA) :

- Maladie génétique héréditaire rare qui provoque une faiblesse progressive et une atrophie musculaire. Certains pays proposent le dépistage de la SMA dans leurs programmes de dépistage néonatal

Certains produits supplémentaires que nous étudions sont :

- Test de dépistage des maladies sanguines héréditaires axé sur les besoins du marché Asie-Pacifique
- Panel de dépistage néonatal couvrant une variété de maladies dépistées à la naissance, y compris des tests tels que la mucoviscidose et d'autres
- Tests de dépistage de la mucoviscidose utilisant les technologies de séquençage de nouvelle génération
- Solution NIPT de nouvelle génération qui offre un contenu clinique supplémentaire et garantit que nous restons compétitifs sur un marché en constante évolution



Perspectives financières

Steve Gibson



Perspectives pour l'exercice 2025

- Le S1 est un bon indicateur du taux d'exécution pour l'année entière
- Il faut s'attendre à une légère augmentation du chiffre d'affaires du deuxième semestre par rapport au premier semestre, grâce à l'augmentation des ventes d'instruments
- La perte d'EBITDA devrait diminuer par rapport à l'exercice 2024 (9 millions de livres sterling)
- Les sorties de trésorerie au deuxième semestre devraient diminuer par rapport au premier semestre de l'exercice 2025 (6,8 millions de livres sterling)

Indicateur

- Croissance des revenus d'une année sur l'autre
- Marge brute d'une année sur l'autre
- EBITDA

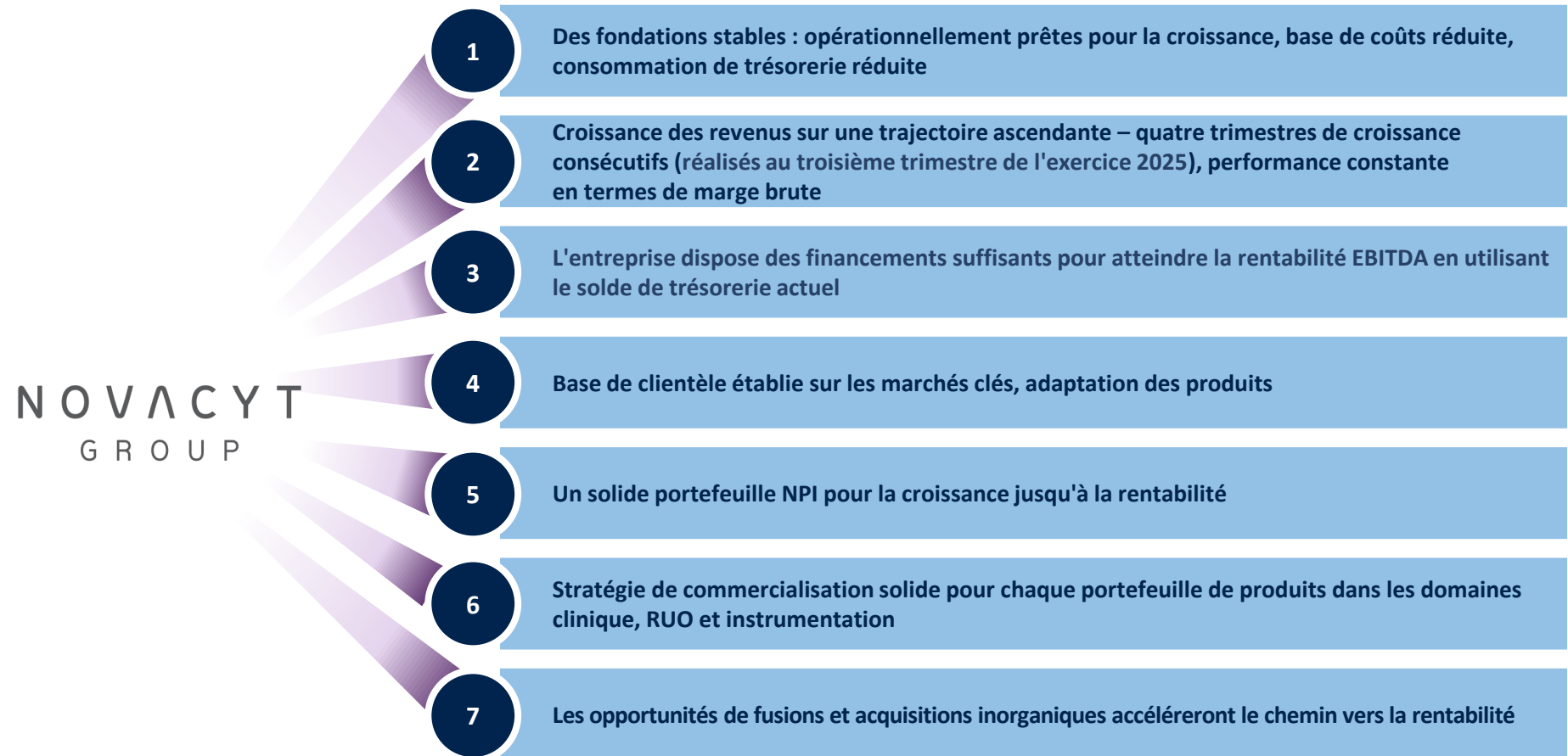
Cible

- Croissance à deux chiffres
- $\geq 60\%$
- Positif

Confiant dans l'atteinte de la rentabilité de l'EBITDA sur la base des plans de croissance organique soutenus par la solidité du bilan de la Société

Rapport d'analystes

- L'analyste suivant a rédigé une étude d'investissement sur Novacyt SA :
 - **Singer Capital Markets (Co-courtier)**
- Leurs projections financières prospectives sont disponibles sur Research Tree (abonnement payant).
- Research Tree – www.research-tree.com
- Walbrook PR publiera une synthèse de l'étude
- Disponible en téléchargement à l'adresse :
<https://www.walbrookpr.com/investors/profile/novacyt.asp>



NOVACYT GROUP

investors@novacyt.com
www.novacyt.com

Groupe Novacyt (Royaume-Uni)
Skelton House
Lloyd Street North
Manchester Science Park
Manchester
M15 6SH, UK