



## **NOVACYT PUBLIE SES RÉSULTATS SEMESTRIELS 2015**

**Forte hausse du chiffre d'affaires et des marges**  
**Obtention de 8 M€ de financements sur la période**  
**Premières commandes chinoises de NOVAprep®**

**Paris, France et Cambridge, Royaume-Uni – le 28 octobre 2015** – Novacyt (Code ISIN : FR0010397232 – Mnémonique : ALNOV), spécialiste de taille mondiale du diagnostic du cancer et des maladies infectieuses, annonce ce jour ses résultats du premier semestre 2015 tels qu'approuvés par son conseil d'administration, et fait le point sur les différents axes de développement commercial de NOVAprep®.

En 2015, Novacyt s'est développé à l'international, en particulier vers la Chine, en nouant un partenariat avec Leica Biosystems, et en Europe, avec la nomination de nouveaux distributeurs. Cette expansion fait suite à une stratégie de financement réussie depuis le début de l'année, puisque la société a attiré en tout 8 millions d'euros de nouveaux financements. Ces fonds serviront à investir dans les infrastructures commerciales afin de soutenir le développement international de NOVAprep® et les besoins en fonds de roulement pour la croissance des ventes de produits Lab21.

La société présente ci-après les chiffres clés du premier semestre 2015.

### **Chiffres clés du premier semestre**

- Le chiffre d'affaires pro forma s'inscrit en hausse de +26 % sur un an, à 4,74 M€, contre 3,76 M€ en 2014.
- La marge brute passe de 46 % à 50 % en un an.
- L'EBITDA pro forma ressort à (1,34 M€), contre (0,94 M€) en 2014\*.
- La société a levé 8 M€ à fin juillet, dont 2,2 M€ d'augmentation de capital en avril, un placement privé supplémentaire de 2 M€ en juillet, 3,5 M€ de refinancement obligataire réalisé avec Kreos Capital et le tirage d'une première tranche de 0,25 M€ sur le financement par obligations convertibles souscrit par YA Global Master SPV Ltd.
- Renforcement du conseil d'administration, avec l'arrivée de deux nouveaux administrateurs non exécutifs indépendants disposant d'une forte expérience des marchés financiers liés au secteur de la santé : Andrew Heath et Alan Howard.

## Résultats du premier semestre (non audités)

k€	Consol. S1 2015	Pro forma S1 2014
Chiffre d'affaires	<b>4 741</b>	3 760
Marge brute	<b>2 354</b>	1 731
Taux de marge brute (en %)	<b>50%</b>	46%
EBITDA *	<b>-1 335</b>	-937
Résultat opérationnel**	<b>-1 480</b>	-1 011
Résultat net	<b>-2 698</b>	-1 724

\* L'EBITDA pro forma du S1 2014 (-937 000 €) était précédemment présenté en incluant la plus-value exceptionnelle de 836 000 € réalisée sur le paiement différé au titre de la cession de Selah. En tenant compte de cette plus-value, l'EBITDA publié s'élevait à -101 000 €.

\*\* La fluctuation du taux de change sur la période a eu un effet relatif de 446 000 € sur le chiffre d'affaires publié, soit 12 % de la croissance, et les charges d'exploitation totales s'en sont trouvées augmentées de 464 000 € par rapport à l'année précédente dues à cette fluctuation. L'effet net combiné des écarts de change sur le résultat opérationnel de l'activité est donc négligeable.

La progression du chiffre d'affaires du groupe, couplée à la nouvelle répartition des ventes par produit (avec une augmentation des ventes de NOVAprep®) ont contribué à l'amélioration significative de la marge brute, passée de 46 % à 50 %.

D'importants coûts non récurrents de renforcement de la structure commerciale du Groupe et la mise en place de la chaîne d'approvisionnement en Chine ont augmenté les charges opérationnelles de 0,3 M€ au cours du premier semestre. L'affaiblissement de l'euro a eu un impact négatif de 0,7 M€ sur le Compte de Résultats au Royaume-Uni. Ces coûts - qui ne devraient pas se répéter dans la seconde moitié de l'année - combinés aux investissements actuels dans l'infrastructure commerciale ont entraîné une augmentation des charges d'exploitation de 1,5 M€ par rapport au premier semestre 2014, ce qui a creusé la perte opérationnelle (malgré la hausse des ventes et l'amélioration de la marge brute).

Au total, 12 nouveaux collaborateurs ont été embauchés au premier semestre 2015, couvrant les fonctions commerciales, de support commercial, de marketing et d'opérations. Cet investissement devrait favoriser une accélération de la croissance des ventes, en particulier des produits NOVAprep®.

Suite aux divers financements cumulés de 8 M€, le groupe Novacyt dispose d'une trésorerie suffisante pour financer ses projets de croissance pendant une grande partie de l'année 2016.

### Une activité en plein essor

Novacyt a le plaisir d'annoncer que des progrès significatifs ont été enregistrés dans le partenariat avec Leica Biosystems pour le lancement de NOVAprep® sur le marché chinois. Ces derniers mois, 11 réunions et présentations régionales distinctes ont rassemblé plus d'un millier de pathologistes et de cliniciens chinois, ce qui a permis d'organiser de nombreuses démonstrations de la technologie NOVAprep® aux clients potentiels.

Le groupe a récemment reçu les premières commandes d'instruments et de consommables passées par Leica Biosystems, qui devraient être expédiées et installées avant la fin de l'année.

Les investissements dans les infrastructures commerciales réalisés au premier semestre semblent commencer à porter leurs fruits, avec une solide croissance du nombre de nouveaux clients de NOVAprep® sur d'autres marchés clés en Europe et la nomination de nouveaux distributeurs en Espagne, au Portugal et en Suède.

En outre, Novacyt vient de signer avec le docteur Soleiman (Tyrol, Autriche), qui étudiait depuis un certain temps les techniques de cytologie en milieu liquide, le plus important de ses nouveaux contrats européens pour NOVAprep®. Le laboratoire du docteur Soleiman utilise actuellement les frottis cervicaux traditionnels pour le dépistage du cancer du col de l'utérus, mais devrait passer à la technologie NOVAprep® selon ce nouveau contrat de sept ans passé avec Novacyt. D'après les estimations, le laboratoire du docteur Soleiman effectuera un des plus gros volumes de tests en milieu liquide de tout le marché austro-allemand du dépistage du cancer du col de l'utérus et deviendra ainsi un important laboratoire de référence pour Novacyt dans cette région.

Graham Mullis, Group CEO de Novacyt, indique : « 2015 a jusqu'ici été une année marquée par la progression soutenue de notre activité, parallèlement à d'importants investissements dans des infrastructures commerciales destinées à assurer notre croissance future. Nous avons également enregistré une amélioration de notre marge brute grâce à l'effet combiné d'un meilleur mix produits et de progrès de fabrication. Après avoir obtenu l'autorisation des instances de réglementation pour NOVAprep® en Chine et signé un contrat de distribution de cinq ans avec Leica Biosystems, je suis très heureux des premières commandes qui émanent de ce partenariat. Je pense que Novacyt sera bien placé au second semestre 2015 pour continuer sur la lancée des six premiers mois, et je prévois d'annoncer encore davantage de progrès dans le développement commercial de NOVAprep® sur le segment en forte croissance du diagnostic des cancers ».

### **Activité commerciale actuelle et perspectives**

Si le chiffre d'affaires et la marge brute de Novacyt correspondent aux attentes du marché, ses charges se révèlent supérieures, notamment en raison de l'augmentation des investissements destinés à assurer la croissance de NOVAprep® à la fois sur des segments de marché nouveaux et existants, mais aussi de certaines dépenses exceptionnelles engagées au premier semestre.

La société devrait recevoir d'ici à la fin de l'année les résultats de nouveaux appels d'offres importants pour les produits Lab21 ; en outre, en ciblant avec constance les marchés émergents, nous tablons sur une poursuite de la croissance en 2016. La hausse des ventes de NOVAprep® devrait bénéficier de l'extension à de nouveaux marchés par le biais des canaux de distribution nouveaux ou existants ainsi que de nouveaux partenariats, tandis que la Société étudie actuellement les avantages cliniques d'une application de la technologie NOVAprep® au dépistage d'autres cancers. Avec une consolidation de notre structure de gestion, couplée à un positionnement compétitif de nos produits, nous devrions continuer d'enregistrer une croissance durable et solide en 2016.

Prochains rendez-vous clés de l'agenda financier du Groupe :

- Chiffre d'affaires de l'exercice 2015 29 janvier 2016
- Résultats annuels audités 28 avril 2016



- Fin -

### A propos du Groupe Novacyt

Le Groupe Novacyt est un leader dans le secteur du diagnostic médical et dispose d'un portefeuille de produits et services pour le cancer et les maladies infectieuses en croissance. Grâce à sa plaque-forme technologique propriétaire NovaPrep® et à un vaste réseau international, Novacyt est capable de mettre à disposition une offre produits très large et très innovante dans les domaines de la cancérologie et des maladies infectieuses. Le Groupe est présent dans la vente de réactifs utilisés en cancérologie, 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

#### **A l'international**

International Investor & Media

Tony Stephenson

Exitus Communications

+44 (0)7899 796655

[tony@exituscommunications.co.uk](mailto:tony@exituscommunications.co.uk)

#### **En France**

Emmanuel Huynh

Newcap

+33 (0)1 44 71 94 95

[novacyt@newcap.fr](mailto:novacyt@newcap.fr)

#### **NOVACYT**

Graham Mullis

Chief Executive Officer

+44 7901 514121

[graham.mullis@novacyt.co.uk](mailto:graham.mullis@novacyt.co.uk)