

RÉSULTATS ANNUELS 2017 DE NOVACYT

Croissance record de 35% du chiffre d'affaires Réduction significative des pertes opérationnelles Perspectives positives pour 2018

Paris, France et Camberley, Royaume-Uni - 26 avril 2018 – Novacyt (ALTERNEXT : ALNOV ; AIM : NCYT), spécialiste mondial des diagnostics cliniques, annonce aujourd'hui ses résultats financiers non-audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2017.

En 2017, Novacyt a réalisé des progrès financiers et opérationnels significatifs en se concentrant sur l'intégration de l'acquisition de Primerdesign, qui a transformé le Groupe dès mai 2016. Lors de l'exercice 2017, Novacyt a ainsi enregistré une croissance record de 35% de son chiffre d'affaires, une amélioration de sa marge brute de 55% à 60% et une réduction de sa perte d'EBITDA à 0,8 million d'euros contre 2,3 millions d'euros en 2016.

Chiffres clés

- Croissance de 35% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, soit 43% à taux de change constants, à 15,0 millions d'euros (13,1 millions de livres sterling) contre 11,1 millions d'euros (9,1 millions de livres sterling) en 2016.
 - La dynamique commerciale s'est poursuivie au second semestre 2017, avec un chiffre d'affaires en hausse de 29% (34% à taux de change constants) par rapport à la même période de l'année précédente, à 7,9 millions d'euros.
- Marge brute de 60% en 2017, contre 55% en 2016, grâce au mix produits et au volume de ventes.
- Perte d'EBITDA réduite à 0,8 million d'euros (0,7 million de livres sterling) contre 2,3 millions d'euros (1,9 millions de livres sterling) en 2016.
 - La perte d'EBITDA au second semestre s'est établie à 0,3 million d'euros (0,3 million de livres sterling), en amélioration par rapport à une perte de 0,5 million d'euros au premier semestre, confirmant la poursuite de la trajectoire du Groupe vers la rentabilité.
- Succès de la double cotation sur l'AIM (Alternative Investment Market) de la Bourse de Londres en novembre 2017, avec une augmentation de capital de 9,7 millions d'euros (8,8 millions de livres sterling) avant frais de 1,8 millions d'euros (1,7 million de livres sterling).
- Trésorerie de 4,3 millions d'euros (3,8 millions de livres sterling) à la clôture de l'exercice suite à un paiement différé lié à l'acquisition de Primerdesign, à la suppression du financement obligataire flexible Yorkville et à la poursuite du désendettement du bilan à la suite de la cotation du Groupe sur l'AIM.

Montants en k€	2017 Consol	2016 Consol	2015 Consol
Chiffre d'affaires	14 954	11 076	8 892
Marge brute	8 923	6 080	4 275
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	60%	55%	48%
EBITDA *	(778)	(2 295)	(2 928)
Résultat opérationnel courant **	(1 890)	(3 074)	(3 235)
Perte opérationnelle	(4 071)	(4 461)	(13 185)
Perte nette	(5 442)	(5 710)	(13 908)

*L'EBITDA est la perte d'exploitation récurrente corrigée des amortissements et du plan d'intéressement à long terme des employés.

**Le résultat opérationnel courant est présenté avant charges exceptionnelles de 2,2 millions d'euros comme suit :

- 1,8 million d'euros de frais du projet de cotation sur l'AIM imputés au compte de résultat ;
- des charges de restructuration comprenant 0,2 million d'euros de coûts de relocalisation de sites et 0,2 million d'euros de coûts de restructuration.

Chiffre d'affaires par division

- En 2017, NOVAprep® a affiché un chiffre d'affaires en hausse de 36% à 1,9 millions d'euros (2,0 millions de livres sterling), porté par une croissance des ventes de 132% en Asie-Pacifique, région qui connaît la plus forte croissance dans cette division.
- Le chiffre d'affaires de Primerdesign s'élève à 6,1 millions d'euros (5,3 millions de livres sterling) contre 5,1 millions d'euros (4,2 millions de livres sterling) en pro forma l'année précédente, soit une croissance organique pro forma de 27%.
- La croissance du chiffre d'affaires de Primerdesign est portée en partie par les nouvelles ventes en Chine, région dont la croissance est la plus rapide et dont le chiffre d'affaires est passé de 4 900 euros (4 000 livres sterling) à 0,97 million d'euros (0,85 million de livres sterling).
- Le chiffre d'affaires de Lab21 est en hausse de 8% (16% à taux de change constants) à 6,7 millions d'euros (5,8 millions de livres sterling), porté par la poursuite de l'expansion géographique de la division et le développement de nouveaux produits.

Faits marquants

- En novembre 2017, Novacyt a réalisé avec succès sa cotation sur l'AIM, venant compléter la cotation sur Euronext Growth Paris.
- Les activités B2B de Novacyt ont affiché une croissance significative se traduisant par la conclusion d'importants contrats en Chine pour les produits NOVAprep et Primerdesign.
- En mars 2018, après la clôture des résultats annuels 2017, Primerdesign a conclu un contrat de développement de tests cliniques avec GenePOC Inc, entreprise spécialisée dans le développement et la fabrication de dispositifs de diagnostic moléculaire pour la détection de maladies infectieuses au plus près du patient, étendant les activités B2B de Novacyt au Canada.

- Novacyt a continué à investir dans le recrutement de cadres supérieurs avec la nomination de Phil Sefton, Ruth Powell et Paul Eros aux postes de Directeur général des chacune des trois divisions du Groupe.
- Novacyt a recruté 35 employés supplémentaires au cours de l'exercice dans l'ensemble de ses entités, renforçant notamment sa capacité commerciale et de production afin de permettre d'accélérer la croissance de son chiffre d'affaires.
- Le groupe a achevé la construction et le déménagement vers un nouveau site de production d'une superficie de 1 400 mètres carrés à Camberley en septembre 2017, conformément à l'objectif fixé, afin de soutenir la croissance attendue par le Groupe.

Graham Mullis, Directeur général de Novacyt, commente :

« Je suis enchanté d'annoncer un record de croissance organique du chiffre d'affaires de notre Groupe en 2017, année au cours de laquelle nous avons également réalisé avec succès une double cotation pionnière sur l'AIM. Le Groupe a réalisé des progrès significatifs, en mettant l'accent sur l'expansion de son infrastructure commerciale, sur l'efficacité de la production et sur ses projets de développement. Nous avons bénéficié pleinement de l'acquisition de Primerdesign qui est maintenant parfaitement intégrée au Groupe, ainsi que de la forte croissance organique du chiffre d'affaires de NOVAprep et de Lab21. Nous avons également lancé notre premier test moléculaire approuvé marqué CE pour la détection du virus Zika et nous prévoyons d'informer nos actionnaires de nouveaux lancements de produits au cours de l'exercice 2018.

Le Groupe est donc bien positionné sur chacun de ses principaux marchés et l'équipe de direction concentre ses efforts sur les trois piliers stratégiques du Groupe que sont la croissance organique, les acquisitions et la R&D.

Au cours de l'année 2018, le Groupe continuera de mettre à profit les progrès réalisés en 2017 de sa croissance organique et évaluera le potentiel de nouvelles acquisitions. Enfin, nous avons pour objectif de délivrer un EBITDA positif au cours de l'année afin de devenir une société génératrice de trésorerie au niveau opérationnel. »

L'Assemblée Générale Annuelle de la Société se tiendra le 11 juin 2018 à 14h00 dans les locaux de Stance Avocats, 37/39 Avenue Friedland, 75008 Paris. Les informations contenues dans cette annonce sont extraites du rapport annuel. Les termes définis utilisés dans l'annonce renvoient aux termes définis dans le rapport annuel, à moins que le contexte ne l'exige autrement. Le présent communiqué doit être lu conjointement avec le rapport annuel complet et ne saurait le remplacer. Les informations contenues dans cette annonce sont considérées comme des informations privilégiées au sens du Règlement n° 596/2014 sur les abus de marché (UE). Au moment de la publication de cette annonce, ces informations privilégiées sont maintenant considérées comme faisant partie du domaine public.

- Fin -

Contacts

Novacyt SA

Graham Mullis, Chief Executive Officer
Anthony Dyer, Chief Financial Officer
+44 (0)1223 395472

Stifel Nicolaus Europe Limited (Nominated Advisor and Joint Broker)

Jonathan Senior / Fred Walsh / Ben Maddison
+44 (0)20 7610 7600

WG Partners (Joint Broker)

Nigel Birks / Chris Lee / Claes Spång
+44 (0)203 705 9330

FTI Consulting (International)

Brett Pollard / Victoria Foster Mitchell
+44 (0)20 3727 1000

brett.pollard@fticonsulting.com / victoria.fostermitchell@fticonsulting.com

FTI Consulting (France)

Arnaud de Cheffontaines / Astrid Villette
+33 (0)147 03 69 47 / +33 (0)147 03 69 51

arnaud.decheffontaines@fticonsulting.com / astrid.villette@fticonsulting.com

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 plateforme technologique propriétaire NOVAp[®] 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

BILAN DU DIRECTEUR GENERAL

Introduction en bourse au Royaume-Uni pour accélérer la croissance du Groupe

L'exercice clos le 31 décembre 2017 a été une année stimulante, a transformé Novacyt et marque une étape importante pour devenir une société de diagnostic clinique rentable de premier plan. Au cours de la période, la stratégie de croissance a continué de progresser considérablement et la Société a réalisé avec succès une double cotation sur l'AIM de la Bourse de Londres en novembre 2017, où 9,7 millions d'euros (8,8 millions de livres sterling), avant frais, ont été levés avec le soutien de nouveaux investisseurs institutionnels britanniques et des investisseurs institutionnels français nouveaux et actuels.

L'admission à l'AIM représente une étape importante pour la Société, et je suis reconnaissant du soutien dévoué de mes collègues administrateurs et de l'équipe de direction qui ont rendu cela possible. Suite à cette admission, Novacyt est la première société avec une double cotation sur Euronext Growth Paris et l'AIM, ce qui devrait lui permettre d'améliorer davantage son profil international et d'accélérer ses projets ambitieux de croissance sur ses marchés clés.

Comme indiqué lors de l'admission, la Société a l'intention d'utiliser les fonds levés pour accélérer sa stratégie de croissance organique, contenant principalement :

- des investissements dans des capacités de production supplémentaires ;
- l'expansion de l'infrastructure commerciale du Groupe ; et
- des investissements en R&D pour obtenir l'approbation du marquage CE-IVD pour certains tests RUO (research-use-only) de Primerdesign.

En novembre 2017, la Société a annoncé qu'elle avait remboursé intégralement le solde de 0,4 million d'euros d'une convention de facilité conclue avec Yorkville en juillet 2015, dont le détail figure dans les états financiers. La Société confirme qu'il n'y aura pas d'autres tirage sur le financement obligataire Yorkville.

Le succès de l'augmentation de capital d'un montant de 3,0 millions d'euros (2,6 millions de livres sterling) plus tôt dans l'année (dont tous les détails peuvent être trouvés dans la partie Résultats financiers) a également permis la construction de notre nouvelle unité de production de pointe à Camberley, au Royaume-Uni, qui a été achevée fin 2017. En outre, elle a permis à la Société d'accroître la portée internationale et d'étendre les approbations réglementaires de NOVAprep.

Notre stratégie de croissance durable repose sur trois piliers stratégiques :

1. Croissance organique

Au cours de l'exercice, la Société a enregistré une croissance record de son chiffre d'affaires de 35% et a mis l'accent sur sa croissance organique, suite à l'acquisition de Primerdesign en mai 2016 et à son intégration dans le Groupe.

Dans le cadre de la stratégie d'acquisition de Primerdesign, Novacyt a identifié les synergies de croissance qui ont été réalisées au cours de la période, en particulier dans la région Asie-Pacifique. En utilisant les canaux de vente existants de Novacyt, le Groupe a été en mesure d'augmenter la base installée d'instruments en Asie-Pacifique de NOVAprep et de genesis q16 de Primerdesign. Chaque instrument genesis q16 installé fonctionne exclusivement avec la base d'environ 550 réactifs genesis de Novacyt et, par conséquent, générera également des revenus récurrents provenant des ventes de réactifs genesis à l'avenir. En 2017, le Groupe a

expédié un nombre record d'instruments en Chine, tant en produits moléculaires qu'en cytologie, et bien que notre base de vente soit relativement petite dans cette région, nous sommes confiants compte tenu du pipeline qui continue de se développer.

Cet investissement en Asie-Pacifique a conduit à une augmentation des ventes de NOVAprep de 132%, à 0,8 million d'euros (0,7 million de livres sterling) contre 0,3 million d'euros (0,3 million de livres sterling) en 2016, soit la région qui connaît la plus forte croissance dans cette division. Le choix, en 2016, de MDL Asia comme partenaire de distribution, ainsi que la réalisation d'investissements supplémentaires en Chine ont stimulé cette croissance. Il existe d'importantes possibilités de croissance dans la région, avec l'émergence de nombreux marchés de dépistage du cancer, notamment en Chine, en Indonésie, au Vietnam et en Thaïlande, ce qui représente un marché total estimé à environ deux milliards de personnes.

La poursuite de la dynamique des ventes de NOVAprep et la croissance de son carnet de commandes ont incité la Société à accélérer ses investissements dans de nouvelles infrastructures commerciales, en particulier en Chine et dans la chaîne d'approvisionnement, dont l'accroissement des stocks d'instruments. Fort de ses partenariats, Novacyt va continuer à étendre sa portée géographique en ciblant ses investissements dans la région Asie-Pacifique, conformément à sa stratégie.

2. Investissements en R&D

Novacyt a l'intention de continuer à développer et à commercialiser avec succès des nouveaux produits, en particulier sur le marché du diagnostic moléculaire clinique. Plus précisément, la Société a la volonté de développer certains tests de diagnostic moléculaire RUO (research-use-only) de Primerdesign pour en faire des produits cliniques. Des progrès significatifs ont été réalisés en 2017 avec le lancement du premier test du virus Zika marqué CE-IVD approuvé et livré en temps requis. A terme, le Groupe prévoit d'identifier au cours des cinq prochaines années jusqu'à 40 produits pour le marché clinique à partir du catalogue actuel constitué d'environ 550 tests non cliniques de Primerdesign. Nous prévoyons de lancer cinq nouveaux tests de diagnostic moléculaire marqués CE en 2018 afin de fournir des tests de diagnostic aux patients post-transplantation.

Nous développons également le genesis q24, notre instrument qPCR de nouvelle génération, qui devrait être lancé au cours du second semestre 2018 initialement sur les marchés de la RUO et de la recherche en sciences de la vie. Basé sur des "noyaux" PCR indépendants, chaque noyau pouvant être contrôlé indépendamment, l'instrument q24 est conçu pour traiter 24 échantillons en 30 minutes. Ce traitement ultra-rapide et cette capacité accrue permettront de développer et d'optimiser les tests Primerdesign afin d'obtenir les résultats en une fraction du temps actuellement requis par d'autres instruments qPCR et d'obtenir une vitesse et une flexibilité supérieures à celles de l'instrument q16.

Le Groupe cherchera par la suite à lancer une version marquée CE-IVD de l'instrument q24, attendu en 2019. Ceci, combiné aux tests de marquage CE-IVD, fournira à Primerdesign une autre plateforme d'instruments unique en complément de la plateforme q16 pour répondre aux besoins et aux demandes croissantes du marché du diagnostic moléculaire. Une protection accrue des brevets est actuellement en cours dans le développement de cette plateforme d'équipement sur laquelle nous prévoyons de communiquer en temps voulu.

Sur le marché de la PCR, la demande de mélanges de réactifs prêts à l'emploi, appelés mélanges maîtres, augmente rapidement et représente déjà un marché de plusieurs millions de dollars. C'est pourquoi nous avons récemment développé des produits sur mesure et prêts à l'emploi pour ce segment de marché spécifique. Au cours du deuxième trimestre 2018, nous prévoyons de lancer le premier produit de mélange maître au monde, à composer, que nous avons nommé MYPLex™. Les mélanges maîtres exclusifs MYPLex™ permettent aux clients de choisir leurs propres essais multiplex parmi une plus grande sélection de cibles à exécuter sur une plateforme qPCR ouverte. Cet assortiment de produits est aujourd'hui le premier du genre sur le marché moléculaire du diagnostic. Outre les opportunités uniques pour Primerdesign d'acquérir une position de leader sur ce marché, le développement d'un portefeuille unique de mélanges maîtres PCR offre également d'autres opportunités de licences et de partenariats interentreprises (B2B).

3. Acquisitions

Novacyt opère dans un marché vaste mais fragmenté, avec un nombre significatif de petites entreprises qui opèrent avec succès sur leurs marchés locaux et de niche. Afin d'accélérer sa croissance et sa rentabilité, le Groupe prévoit de s'appuyer sur son historique d'identification et de réalisation d'acquisitions à forte valeur ajoutée.

Novacyt recherche en particulier des cibles génératrices de croissance et profitables permettant une extension géographique de ses canaux de distribution, en particulier dans le domaine des maladies infectieuses ou du diagnostic oncologique. Un certain nombre de cibles sont en cours d'évaluation en Europe, aux États-Unis et en Asie, qui pourraient permettre d'accroître la présence commerciale directe du Groupe et la pénétration de marchés clés grâce à ses produits déjà éprouvés.

Le Groupe estime pouvoir bénéficier dans l'environnement actuel de multiples de valorisation attractifs. Grâce à la capacité prouvée du Groupe d'intégrer des actifs avec succès, ces acquisitions devraient contribuer de manière significative à la croissance du chiffre d'affaires, des marges brutes et, ce qui est essentiel, des bénéfices.

Indicateurs clés de performance

Le Groupe utilise une série de mesures de performance. Les Administrateurs demeurent attachés à la stratégie de croissance de Novacyt qui, en 2017, a continué de tenir ses promesses à l'égard de ses trois piliers stratégiques de croissance interne, externe et par la R&D.

Le Groupe continue de se concentrer sur ses objectifs financiers de moyen-terme :

- Forte croissance organique annuelle du chiffre d'affaires, à deux chiffres ;
- Maintien d'une marge brute élevée, supérieure à 60% et
- Devenir rentable et générer des flux de trésorerie.

Personnels

Le Groupe a recruté un total de 35 employés supplémentaires au cours de l'année, notamment en capacités commerciales et de production afin de faciliter la croissance du chiffre d'affaires. Le Groupe continue à investir pour recruter des cadres commerciaux expérimentés, dont les nominations de Phil Sefton, Ruth Powell et Paul Eros au poste de Directeur général de chacune des trois divisions commerciales, apportent le leadership et la structure nécessaires à l'amélioration de la performance.

Je tiens à remercier personnellement tous nos employés pour leur dévouement et leur engagement à faire progresser notre entreprise.

Activité commerciale et perspectives

Le Groupe a réalisé des progrès significatifs au cours de l'année centrés, en particulier, sur l'expansion de l'infrastructure commerciale, l'efficacité industrielle et les projets de développement.

Cette dynamique s'est poursuivie cette année, avec la signature par Primerdesign en janvier 2018 d'un contrat de développement de tests cliniques avec GenePOC Inc, une société canadienne membre de Debiopharm Group™ spécialisée dans le développement et la fabrication de dispositifs de diagnostic moléculaire pour la détection de maladies infectieuses au plus près du patient. Primerdesign développera un test de diagnostic moléculaire triplex pour identifier la grippe A, la grippe B et les virus respiratoires syncytiaux A et B (RSV A et B) qui seront ensuite techniqués sur l'instrument revogene™ de GenePOC. GenePOC demandera l'autorisation réglementaire du test aux Etats-Unis par la FDA (Food and Drug Administration) et le marquage CE-IVD en Europe en vertu de la directive sur le diagnostic in vitro.

Nous avons en préparation de possibles nouveaux partenariats B2B et je suis impatient de pouvoir informer les marchés de nos progrès dans ce domaine. Novacyt prévoit également d'augmenter ses ventes directes, en particulier au Royaume-Uni, en Europe et en Scandinavie avec un objectif de quatre commerciaux supplémentaires à recruter au cours de l'année 2018.

Nous avons pris la décision stratégique, au premier semestre 2018, de concentrer des ressources sur de nouvelles optimisations de la plateforme NOVAprep afin d'améliorer notre offre produits. En raison de ces développements en cours, nous ne prévoyons pas d'atteindre un même niveau de croissance du chiffre d'affaires au premier semestre que lors des périodes précédentes. Ceci n'affecte pas nos indicateurs clés de performance, en particulier nos plans d'une forte croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires du Groupe.

Au cours de l'exercice 2018, le Groupe entend poursuivre le développement organique de son chiffre d'affaires et continuera d'évaluer le potentiel de nouvelles acquisitions. Actuellement, l'activité est conforme à nos prévisions et nous souhaitons générer un EBITDA positif au cours de l'année et des flux de trésorerie opérationnelle positifs.

Graham Mullis
Directeur général
Novacyt S.A.

RESULTATS FINANCIERS

Synthèse

Au cours de l'année, Novacyt a continuellement affiché une forte croissance de son chiffre d'affaires et de sa marge brute tout en maintenant sa dynamique et sa trajectoire pour atteindre rapidement un niveau d'EBITDA positif. 2017 a été une année importante au cours de laquelle le Groupe s'est introduit en bourse sur l'AIM afin de se préparer aux exigences futures de financement de fusions et d'acquisitions et durant laquelle le chiffre d'affaires a progressé de 35% et l'EBITDA s'est amélioré de 1,5 million d'euros pour représenter une perte de 0,8 million d'euros. Nous nous sommes fixés comme objectifs de réaliser une forte croissance du chiffre d'affaires, de continuer à améliorer la marge brute et, à court terme, d'atteindre le seuil de rentabilité de l'EBITDA. Nous avons réussi à équilibrer nos investissements pour atteindre ce niveau de croissance tout en maîtrisant les coûts afin que l'EBITDA continue de s'améliorer, ce que nous sommes parvenus à réaliser chaque année depuis 2015. Depuis 2015, nous avons également atteint ces objectifs chaque semestre.

Performance financière

La croissance du chiffre d'affaires a été soutenue par des améliorations dans chacune des trois divisions opérationnelles, qui ont toutes atteint une croissance d'au moins 16% par rapport à 2016 à taux de change constants :

- Primerdesign en 2017 : 6,1 M€ (5,3 M€), 2016 proforma : 5,1 M€ (4,2 M€), +27% à taux de change constants
- NOVAprep en 2017 : 2,2 M€ (1,9 M€), 2016 : 1,6 M€ (1,3 M€), +36%.
- Lab21 Group en 2017 : 6,7 M€ (5,8 M€), 2016 : 6,2 M€ (5,0 M€), +16%.

Pour la première fois depuis l'acquisition de Primerdesign, le chiffre d'affaires de l'exercice pour les produits moléculaires progresse de 27% (CER) grâce à la croissance du chiffre d'affaires des instruments et des tests genesig q16 dont 0,9 million d'euros de chiffre d'affaires proviennent d'un nouveau client en Chine au quatrième trimestre. Avec la croissance du chiffre d'affaires, l'impact des kits de test genesig dont la marge est élevée a permis de maintenir le niveau de marge brute de la division à plus de 80%.

Le chiffre d'affaires de NOVAprep est en croissance de 36% à 2,2 millions d'euros en 2017 contre 1,6 million d'euros en 2016. Le principal moteur de cette croissance est la croissance de son chiffre d'affaires dans la région Asie-Pacifique. Sur une base pro forma, NOVAprep est l'activité qui a connu en 2017 la plus forte croissance de son chiffre d'affaires. La marge brute atteint 46%, ce qui représente une légère baisse par rapport aux 49% de l'exercice précédent, en raison de l'augmentation des ventes d'instruments. L'amélioration de la marge de cette activité est l'une des priorités de la direction en 2018.

Le chiffre d'affaires de Lab21 a augmenté de 16% à taux de change constants sur l'ensemble de l'année, avec une croissance à deux chiffres au premier et au second semestre en raison de la forte croissance des produits de base. La croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires a été réalisée sans impact sur la marge brute qui est passée à 45% en 2017 contre 42% en 2016.

Les charges d'exploitation du Groupe ont augmenté d'une année sur l'autre pour soutenir la croissance continue de l'activité. D'importants investissements d'infrastructure ont eu lieu en 2017, dont l'investissement clé que représente notre nouveau siège social à Camberley. Un certain nombre de nouveaux collaborateurs ont été recrutés en 2017 afin d'assurer le maintien de la trajectoire de croissance établie.

La perte sous-jacente d'EBITDA a été réduite de 1,5 million d'euros à 0,8 million d'euros, contre une perte de 2,6 millions d'euros en 2016. De plus la tendance de réduction progressive des pertes se poursuit au fur et à mesure que la Société se rapproche de son objectif de rentabilité de l'EBITDA en 2018. La Société a enregistré quatre améliorations semestrielles consécutives de son EBITDA depuis la fin de l'exercice 2015 et vise à poursuivre cette tendance en 2018.

Compte de résultat du Groupe Montants en k€	Consol S2 17	Consol S1 17	Consol S2 16	Consol S1 16	Consol S2 15
EBITDA *	(309)	(469)	(684)	(1 611)	(1 623)

* L'EBITDA est la perte d'exploitation récurrente corrigée de l'amortissement, de l'amortissement et du plan d'intéressement à long terme des employés.

La perte d'exploitation récurrente est passée en 2017 de 3,1 millions d'euros à 1,9 million d'euro. L'amélioration n'est pas aussi prononcée que celle de l'EBITDA en raison de l'effet en année pleine de l'amortissement des immobilisations incorporelles généré lors de l'acquisition de Primerdesign, à savoir la Relation Clients et les marques déposées. Au cours de l'exercice, l'amortissement de ces immobilisations incorporelles s'élève à 482 000 euros (2016 : 301 000 euros). Les dotations aux amortissements de 396 000 euros (2016 : 307 000 euros) et de 698 000 euros (2016 : 472 000 euros) sont globalement en ligne avec l'année précédente, hors impact de Primerdesign. Au cours de l'année, un plan d'intéressement à long terme a été mis en place pour les cadres supérieurs et s'est traduit par un coût de 18 000 euros pour les deux mois d'exploitation.

La perte d'exploitation en 2017 s'élève à 4,1 millions d'euros contre 4,5 millions d'euros en 2016 et s'établit après charges non récurrentes à 2,2 millions d'euros. Les charges de 2017 comprennent : 1,8 million d'euros de coûts du projet de référencement AIM et 0,4 million d'euro de charges de restructuration comprenant 0,2 million d'euros de coûts de relocalisation des sites du Groupe Lab21 et 0,2 million d'euros de coûts de restructuration des effectifs du Groupe.

La perte nette totale en 2017 s'élève à 5,4 millions d'euros, contre 5,7 millions d'euros en 2016. Elle comprend 1,2 million d'euros de coûts d'emprunt bruts (2016 : 1,0 million d'euros, dont 0,4 million d'euros de charges IFRS sans impact sur la trésorerie du Groupe, tel que les coûts d'amortissement du prêt) et d'autres charges financières à hauteur de 0,2 million d'euros (2016 : 0,2 million d'euros). Les autres charges financières de 2017 comprennent des éléments tels que des gains/pertes de change, la variation de la juste valeur des bons de souscription Primerdesign et la contrepartie conditionnelle Primerdesign.

La perte par action s'est sensiblement améliorée en 2017, à -0,24 euro (2016 : -0,47 euro), en raison de la croissance du chiffre d'affaires et de la réduction de la perte nette.

Position financière

Le goodwill est resté inchangé à 16,5 millions d'euros car la direction estime qu'aucune perte de valeur n'était nécessaire après une année de forte croissance du chiffre d'affaires des produits Primerdesign et Lab21.

Les créances commerciales ont augmenté de plus de 60% à 1,4 million d'euros par rapport à l'année précédente. La principale raison de cette augmentation est le chiffre d'affaires de Primerdesign en Chine fin 2017 pour 0,9 million d'euros. Hormis ces ventes, l'augmentation est globalement en ligne avec la croissance du chiffre d'affaires.

Les stocks ont augmenté de 0,3 million d'euros (20%) d'une année sur l'autre, afin de répondre à la demande croissante des ventes de l'entreprise en croissance.

Les emprunts sont passés de 6,3 millions d'euros à 3,9 millions d'euros au cours de l'année malgré l'émission d'une nouvelle obligation convertible de 1,5 million d'euros sur trois ans. Cela a permis à la société de passer d'une dette nette de 3,4 millions d'euros à fin 2016 à une trésorerie nette de 0,5 million d'euros à la date de clôture. Le total des emprunts en 2017 comprend deux éléments principaux : les obligations Kreos pour un montant total de 2,6 millions d'euros (deux obligations évaluées à l'origine à 3,5 millions d'euros et 3,0 millions d'euros amortissables mensuellement jusqu'en juillet 2018 et mai 2019, respectivement) et la nouvelle obligation convertible Vatel de 1,2 million d'euros amortissable mensuellement jusqu'en mars 2020.

La première étape de contrepartie conditionnelle de Primerdesign pour 1,5 million de livres sterling a été atteinte et payée en 2017, ce qui a permis de réduire le solde de 2,6 millions d'euros à 1,1 million d'euros en 2017. Le solde de 1,0 million de livres sterling (présenté dans les Considérations conditionnelles dans les états financiers) devrait être acquitté en 2018.

La trésorerie a augmenté de 1,5 million d'euros pour atteindre 4,3 millions d'euros en 2017. Les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles sont passés de 2,6 millions d'euros à 4,6 millions d'euros en raison des coûts liés à la double cotation sur l'AIM et des coûts de restructuration qui ont plus que compensé les économies de trésorerie réalisées grâce à l'amélioration de 1,5 million d'euros de l'EBITDA.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement ont fortement diminué, passant de 7,4 millions d'euros en 2016 à 2,8 millions d'euros en 2017. Toutefois, après ajustement pour tenir compte de l'impact des coûts d'acquisition de 6,7 millions d'euros en 2016 et du paiement du complément de prix de 1,7 million d'euros en 2017, il y a eu une augmentation des sorties liées aux activités d'investissement en raison d'un montant supplémentaire de 0,5 million d'euros consacré aux améliorations locatives dans le cadre du déménagement vers le nouveau siège social à Camberley en 2017.

Deux augmentations de capital significatives ont été réalisées en 2017 : une augmentation de capital de 3,0 millions d'euros en juin et une augmentation de 9,7 millions d'euros (7,9 millions d'euros nets de frais) en novembre suite à l'introduction en bourse sur l'AIM. D'une année sur

l'autre, les flux de trésorerie provenant des activités de financement ont diminué de 2,2 millions d'euros entre 2016 et 2017, Novacyt s'orientant vers l'autofinancement. Novacyt a souscrit une obligation convertible d'un montant de 1,5 million d'euros sur trois ans au premier semestre 2017. Les remboursements en capital ont augmenté de 2,4 millions d'euros en 2017 pour atteindre 3,3 millions d'euros, comprenant le remboursement de deux prêts Kreos pour un total de 2,6 millions d'euros, le remboursement de Vatel pour un total de 0,3 million d'euros et le remboursement de l'OCABSA pour un total de 0,3 million d'euros. Les remboursements de 2016 concernent principalement les obligations Kreos. Les remboursements d'intérêts ont augmenté d'une année sur l'autre de 0,9 million d'euros grâce à la nouvelle obligation Vatel 2017 et aux remboursements supplémentaires de Kreos par rapport à 2016 (en raison du deuxième emprunt Kreos émis en mai 2016).

En novembre 2017, la société s'est introduite avec succès sur l'AIM, levant 9,7 millions d'euros de trésorerie avant frais (7,9 millions d'euros nets de frais) et terminant l'année avec 4,3 millions d'euros de trésorerie. Cette réduction de la trésorerie est due en grande partie au paiement de 1,5 million de livres sterling (1,8 million d'euros) pour la première de l'earn-out lié à l'acquisition de Primerdesign en novembre 2017, 1,8 million d'euros de coûts du projet de référencement AIM, 0,9 million d'euros de service de la dette, un remboursement de 0,4 million d'euros en novembre 2017, le remboursement intégral et définitif des obligations convertibles en cours dans le cadre d'une convention de crédit conclue avec YA Global Master SPV Ltd en juillet 2015, le solde ayant été utilisé pour le besoin en fonds de roulement.

Les états financiers audités seront publiés le 30 avril 2018. Le commissaire aux comptes a confirmé que ses travaux de révisions sont terminés et qu'aucun changement significatif des chiffres contenus dans ce communiqué de presse n'est prévu.

Anthony Dyer
Directeur financier
Novacyt S.A.

Compte de résultat consolidé

<i>Montants en k€</i>	Au 31/12/2017	Au 31/12/2016
Chiffre d'affaires	14 954	11 076
Coût des ventes	-6 030	-4 996
Marge brute	8 923	6 080
Commercialisation et marketing	-3 249	-3 170
Recherche & Développement	-819	-794
Frais généraux & administratifs	-7 114	-5 616
Subventions gouvernementales	368	427
Résultat opérationnel avant éléments exceptionnels	-1 890	-3 074
Frais liés aux acquisitions	-	-508
Autres produits opérationnels	16	20
Autres charges opérationnelles	-2 197	-900
Résultat opérationnel	-4 071	-4 461
Produits financiers	452	736
Charges financières	-1 825	-1 983
Résultat avant impôt	-5 444	-5 708
Impôts sur les bénéfices	2	-2
Part du groupe	-5 442	-5 710
Résultat par action (€)	-0,24	-0,47
Résultat dilué par action	-0,24	-0,47

Etat de la situation financière

<i>Montants en k€</i>	Au 31/12/2017	Au 31/12/2016
Goodwill	16 466	16 466
Immobilisation incorporelles	4 840	5 333
Immobilisation corporelles	1 573	1 096
Actifs financiers non courants	238	138
Autres actifs long terme	-	48
Actifs non-courants	23 116	23 082
Stocks et en-cours	1 942	1 614
Clients et autres débiteurs	3 804	2 356
Créances d'impôt	271	211
Autres actifs courants	537	313
Placements financiers à court terme	10	10
Trésorerie & équivalents de trésorerie	4 345	2 856
Actifs courants	10 908	7 360
Total actifs	34 024	30 442
Emprunts et concours bancaires (part à moins d'un an)	2 778	3 499
Complément de prix Primerdesign (solde)	1 126	1 647
Provisions à court terme	50	66
Fournisseurs et autres créditeurs	3 692	3 504
Dettes d'impôt	-	77
Autres passifs courants	137	24
Total Passifs courants	7 783	8 817
Actifs nets courants/(passifs)	3 125	-1 457
Emprunts et dettes financières	1 115	2 756
Complément de prix Primerdesign (part long terme)	-	946
Engagements envers le personnel	14	14
Autres provisions	158	89
Impôts différés	41	53
Total passifs non- courants	1 327	3 857
Total passifs	9 111	12 674
Actifs nets	24 914	17 768
Capital	2 511	1 161
Primes liées au capital	58 281	47 120
Actions propres	-176	-165
Autres réserves	-2 815	-2 826
Actions réservés	422	345
Résultats accumulés	-33 309	-27 867
Total des capitaux propres	24 914	17 768

Tableau de variation des capitaux propres

Montants en k€	Autres réserves groupe							Total	Résultats accumulés	Total Capitaux propres
	Capital	Primes liées au capital	Actions propres	Equity reserves	Réserves de conversion	Ecarts de conversi on	OCIs/ PIDR			
Situation au 1^{er} janvier 2016	479	32 382	-98	-	-	-69	-1	-81	-22 157	10 525
Ecarts actuariels s/ PIDR	-	-	-	-	-	-	-1	-1	-	-1
Ecarts de conversion	-	-	-	-	-	204	-	204	-	204
Résultat de la période	-	-	-	-	-	-	-	-	-5 710	-5 710
Total des pertes et profits de la période	-	-	-	-	-	204	-1	203	-5 710	-5 507
Augmentation de capital	439	14,738	-	-	-	-	-	-	-	15 177
Mouvements sur actions propres	-	-	-67	-	-	-	-	-	-	-67
Autres variations	243	-	-	345	-2 948	-	-	-2 948	-	-2 360
Situation au 31 décembre 2016	1 161	47 120	-165	345	-2 948	135	-	-2 826	-27 867	17 768
Ecarts actuariels s/ PIDR	-	-	-	-	-	-	2	2	-	2
Ecarts de conversion	-	-	-	-	-	8	-	8	-	8
Résultat de la période	-	-	-	-	-	-	-	-	-5 442	-5 442
Total des pertes et profits de la période	-	-	-	-	-	8	2	10	-5 442	-5 432
Augmentation de capital en numéraire	1 218	9 685	-	-	-	-	-	-	-	10 903
Mouvements sur actions propres	-	-	-11	-	-	-	-	-	-	-11
Autres variations	132	1,476	-	77	-	-	-	-	-	1,685
Situation au 31 décembre 2017 (non-audit)	2 511	58 281	-176	422	-2 948	143	1	-2 816	-33 309	24 914

Tableau des flux de trésorerie

<i>Montants en k€</i>	Au 31/12/2017	Au 31/12/2016
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	-4 646	-2 559
Activités d'investissements		
Achat de brevets et de marques	-64	-212
Achats d'immobilisations corporelles	-914	-336
Achats de placements détenus	-101	-75
Incidence des variations de périmètre	-1 747	-6 741
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	-2 826	-7 364
Remboursement d'emprunts	-3 296	-915
Emission d'emprunts	2 722	4 887
Augmentation de capital	11 080	7 856
Cession (acquisition) nette d'actions propres	-11	-
Intérêts financiers nets versés	-1 506	-633
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	8 989	11 195
Actifs nets courants/(passifs)	1 517	1 271
Trésorerie & équivalents de trésorerie au début de l'année	2 856	1 681
Incidence des variations de taux de change	-27	-96
Trésorerie & équivalents de trésorerie à la fin de l'année	4 345	2 856

Anthony Dyer
Directeur financier
Novacyt S.A.