



PyroGenesis annonce ses résultats pour 2020 :

Chiffre d'affaires de 17,8 millions de dollars ; Bénéfice net et résultat global de 41,8 millions de dollars ; Marge brute de 58 %; Carnet de commandes actuel de 30 millions de dollars ; BPA de base de 0,28 \$

MONTRÉAL, QUÉBEC (GlobeNewswire - 31 mars 2021) - PyroGenesis Canada inc. (<http://pyrogenesis.com>) (TSX : PYR) (NASDAQ : PYR) (FRA:8PY), une entreprise de haute technologie, (la « Société », la « Corporation » ou « PyroGenesis ») qui conçoit, développe, fabrique et commercialise de la poudre métallique atomisée par plasma, des systèmes de valorisation énergétique des déchets par plasma respectueux de l'environnement et des produits de torche à plasma propre, est heureuse d'annoncer aujourd'hui ses résultats financiers et opérationnels pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 31 décembre 2020.

« Nous sommes heureux d'annoncer les résultats du quatrième trimestre et de la fin de l'exercice fiscal, pour la période se terminant le 31 décembre 2020, qui poursuivent les tendances historiques amorcées plus tôt dans l'année. Nos revenus pour l'ensemble de l'année, qui s'élèvent à 18 millions de dollars, reflètent le traitement réussi du carnet de commandes des contrats signés précédemment divulgués. Le choix de la stratégie du conseil d'administration a été validé avec la présentation du deuxième trimestre rentable d'affilée. Validant davantage cette stratégie, le bénéfice net des opérations (avant les dépenses basées sur les actions) a été de 3,3MM\$ pour l'année, ce qui est assez significatif compte tenu de l'environnement incertain qu'était 2020, et pendant lequel la Société a non seulement remboursé la quasi-totalité de sa dette, mais a aussi grimpé à la Bourse de Toronto et s'est positionnée pour une entrée au NASDAQ au premier trimestre 2021 », a déclaré M. P. Peter Pascali, PDG et président de PyroGenesis. « Les succès de 2020, combinés aux résultats de notre investissement stratégique, ont contribué à un BPA de base de 0,16 \$ pour le trimestre et de 0,28 \$ pour l'année, qui ont tous deux dépassé les prévisions précédentes. Avec un bilan solide et environ 27MM\$ d'encaisse au moment de la rédaction, la Société est bien placée pour exécuter sa stratégie de croissance et solidifier sa position de leader émergent dans la réduction des émissions de gaz à effet de serre, et à ce titre, nous nous attendons à ce que ces tendances établies en 2020 se poursuivent. »

Les résultats de 2020 reflètent les points forts suivants :

- Des revenus de 17 775 029 \$, soit une augmentation de 269 % par rapport aux 4 813 978 \$ affichés l'année précédente,
- Bénéfice net et résultat global de 41 768 404 \$, soit une augmentation de 50 939 521 \$ par rapport à 2019,
- Bénéfice net et résultat global des opérations (avant les charges basées sur des actions) de 2,9MM\$ au cours de l'exercice 2020 contre (7,9MM\$) affiché sur la même période en 2019,

- Marge brute de 58%, soit une augmentation de 21% sur un an,
- Trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre 2020 de 18 104 899 \$ (31 décembre 2019 : 34 431 \$),
- Carnet de commandes de contrats signés de 30MM\$,
- Bénéfice par action de base (BPA) de 0,28 \$ pour 2020, contre (0,07 \$) en 2019,
- Actif total au 31 décembre 2020 de 74,5MM\$ (31 décembre 2019 : 9,6MM\$),
- Capitaux propres au 31 décembre 2020 de 59,4MM\$ (31 décembre 2019 : (6,1MM\$)).

PERSPECTIVES

Compte tenu des succès remportés au cours des 18 derniers mois, PyroGenesis est bien positionnée, avec un bilan sain et une trésorerie d'environ 27 millions de dollars (au moment de la rédaction du présent document), pour mettre en œuvre toutes ses stratégies de croissance organique et poursuivre activement sa croissance par le biais de fusions et d'acquisitions synergiques.

PyroGenesis a récemment recentré et repositionné ses offres pour mettre en avant les avantages de la réduction des émissions de gaz à effet de serre associés à la majorité de ses produits. Il est intéressant de noter que les gammes de produits de PyroGenesis n'ont généralement pas besoin d'intégrer les avantages GES/environnementaux pour être économiquement viables. En d'autres termes, elles n'ont pas besoin d'incitatifs GES/environnementaux (crédits d'impôt, certificats GES, subventions environnementales) pour être rentables d'un point de vue commercial. Nous pensons que ces incitations seront un vent arrière qui ajoutera directement à la valeur pour les actionnaires.

Nous considérons que ce repositionnement est opportun car de nombreux gouvernements dans le monde envisagent de stimuler leurs économies respectives en promouvant les technologies environnementales. La direction s'attend donc à ce que ce repositionnement entraîne une augmentation des revenus.

Croissance organique :

La croissance organique sera stimulée par (i) la croissance naturelle de nos offres existantes, qui peut maintenant être accélérée grâce à la solidité de notre bilan et (ii) l'exploitation de notre avantage « Golden Ticket ».

Nous avons décrit par le passé notre avantage « Golden Ticket » comme étant celui qui se produit lorsque l'on vend directement, ou que l'on est engagé directement, avec l'utilisateur final et, par conséquent, que l'on est « à l'intérieur de la clôture ». Un « Golden Ticket » donne soit l'occasion (i) de faire de la vente croisée avec d'autres produits ou, idéalement, (ii) d'identifier de nouveaux domaines de préoccupation qui peuvent être traités uniquement par PyroGenesis. C'est ce que nous appelons notre stratégie du Café et des Beignets (si vous vendez du café, vous pourriez générer des revenus supplémentaires, sans trop d'efforts, en ajoutant des beignets).

Au cours des dernières années, PyroGenesis a réussi à positionner chacun de ses secteurs d'activité pour une croissance rapide en établissant des partenariats stratégiques avec des entités multimilliardaires. Ces entités ont identifié les offres de PyroGenesis comme étant uniques, en demande, et d'une nature commerciale telle qu'elles justifient ces relations uniques. Nous pensons que ces relations sont maintenant en mesure de se transformer en d'importantes sources de revenus.

DROSRITE^{MC}

Au sein de l'offre DROSRITE^{MC}, la Société explore agressivement les opportunités de croissance horizontale. La Société répond actuellement à un appel d'offres, évalué à environ 40 millions de dollars (date d'attribution estimée : dans les 4 mois; délai d'exécution estimé : environ 15 mois). La direction note qu'elle a connu un grand succès dans le processus de sélection jusqu'à présent, mais qu'elle ne considère pas encore qu'il s'agit d'un résultat à forte probabilité à ce stade, et montre cet exemple de son engagement envers cette stratégie.

Fabrication additive

En ce qui concerne notre offre de Fabrication additive, nous nous attendons à voir des améliorations significatives d'une année sur l'autre dans notre offre de poudres métalliques 3D, alors que notre production démarre en incorporant tous les avantages précédemment divulgués (augmentation des taux de production, réduction des dépenses d'investissement, réduction des dépenses d'exploitation) intégrés dans notre ligne de production. De grandes entreprises aérospatiales et des équipementiers de premier plan, tant en Europe qu'en Amérique du Nord, attendent avec impatience les poudres de cette nouvelle ligne de production ultramoderne. Alors que dans le passé, nous visions principalement une industrie aérospatiale très exigeante, nous avons récemment élargi notre marché cible pour répondre également aux besoins spécifiques du marché des véhicules électriques qui nous ont récemment contactés pour leurs besoins en poudre.

Torches à plasma

En ce qui concerne les torches à plasma de la Société, nous nous attendons à ce que cette offre soit considérablement influencée par les développements continus dans l'industrie du bouletage du minerai de fer, où l'on envisage sérieusement de remplacer les brûleurs à combustible fossile, actuellement utilisés dans toute l'industrie, par des torches à plasma exclusives de PyroGenesis, dans un effort de réduction de l'empreinte carbone.

À ce jour, tout se déroule comme prévu. Les discussions initiales ont évolué vers des étapes de confirmation qui consistent généralement en une simulation informatique suivie d'une petite commande de torches. Ces étapes de confirmation devraient, en cas de succès, déboucher sur un programme de déploiement visant à remplacer les brûleurs à combustible fossile par les torches à plasma de PyroGenesis dans l'industrie du bouletage du minerai de fer, dans laquelle PyroGenesis dispose d'un brevet.

PyroGenesis cible de manière proactive d'autres industries qui subissent une pression importante pour réduire les GES et qui utilisent également des brûleurs à combustible fossile.

Par ailleurs, la société propose également des torches à plasma à des marchés de niche où il existe une forte probabilité de ventes continues grâce à une mise en œuvre réussie. Un tel exemple est le contrat annoncé précédemment avec une petite entreprise pour produire une torche à plasma idéale pour le creusement de tunnels. PyroGenesis réévalue actuellement sa relation à l'égard de cette opportunité, car il se pourrait que la véritable opportunité de creusement de tunnels par plasma pourrait se situer en dehors du champ d'application de l'accord actuel.

Au fur et à mesure que les ventes des torches à plasma de PyroGenesis augmenteront, la Société tirera également profit de la fourniture de pièces de rechange exclusives à partir desquelles la Société prévoit de générer des revenus récurrents importants, complétant ainsi la stratégie à long terme de la Société qui consiste à s'appuyer sur un modèle de revenus récurrents.

HPQ/PUREVAP^{MC}

En ce qui concerne HPQ, l'objectif est d'étendre notre rôle de fournisseur de technologie HPQ pour l'ensemble innovant PUREVAP^{MC} des procédés de silicium que nous développons exclusivement pour HPQ et sa filiale à part entière HPQ Nano Silicon Powders Inc, à savoir :

- Les « réacteurs de réduction du quartz » (QRR) de PUREVAP^{MC}, un procédé innovant (brevet en cours d'homologation), qui permettra la transformation en une seule étape du quartz (SiO₂) d'une pureté inférieure à celle que les procédés traditionnels peuvent traiter en un silicium (Si) d'un niveau de pureté supérieur (2N-4N) qui peut être produit par n'importe quelle fonderie traditionnelle, à des coûts, un apport énergétique et une empreinte carbone réduits. Les capacités uniques de ce procédé pourraient positionner HPQ comme un fournisseur de premier plan du matériau de silicium spécialisé nécessaire pour propager son potentiel considérable d'énergie renouvelable; et
- Le PUREVAP^{MC} Nano Silicon Reactor (NSiR) qui, s'il est couronné de succès, pourrait se positionner comme un nouveau procédé de marque à faible coût capable de transformer le silicium (Si) produit par le PUREVAP^{MC} QRR en matériaux nanosilicium (poudres de silicium sphériques et nanofils de silicium) recherchés par les acteurs des secteurs du stockage de l'énergie, des batteries, de la fabrication de véhicules électriques et de l'hydrogène propre. L'objectif des travaux en cours est de positionner HPQ NANO comme le premier à commercialiser un système de production de nanoparticules à faible coût à l'échelle commerciale.

Nous pensons que 2021 sera une année de développement important sur ces deux fronts.

Croissance par des fusions et acquisitions synergiques :

Comme indiqué précédemment, la Société envisagerait prudemment une stratégie de fusion et d'acquisition synergique pour augmenter sa croissance, et la Société s'est engagée très activement dans la recherche de plusieurs opportunités pour soutenir cette stratégie. Ce faisant, elle s'est concentrée exclusivement sur des sociétés privées qui (i) tirent principalement parti de l'avantage du « Golden Ticket » de la Société ou de la stratégie de Café et Beignets ou (ii) pourraient bénéficier de manière unique de l'avantage technique de la Société ou de ses relations internationales.

La Société prévoit d'annoncer des détails spécifiques au cours des prochaines semaines, au fur et à mesure que ces opportunités deviennent plus concrètes pour les parties concernées.

DROSRITE^{MC}

Nous espérons être en mesure d'annoncer, dans les prochaines semaines, la conclusion d'une relation de coentreprise avec un fournisseur de technologie existant et éprouvé. Cette technologie est conçue pour traiter de manière unique les résidus résultant du traitement de l'écume dans l'industrie de l'aluminium. Nous avons précédemment annoncé notre intention de sécuriser cette technologie et, si elle est conclue, elle rendrait non seulement notre offre traditionnelle DROSRITE^{MC} plus attrayante, mais elle pourrait également être proposée comme un produit autonome. Nous pensons que la valorisation des résidus et la production de produits haut de gamme nous définiront davantage comme l'entreprise incontournable pour tous les traitements liés aux écumes. C'est un excellent exemple de notre stratégie Café et Beignets en action. Pour clarifier, la coentreprise ne concernera que la nouvelle technologie et, en tant que telle, PyroGenesis n'aura pas à transférer d'actifs ou de propriété intellectuelle (en particulier pas la technologie DROSRITE^{MC}).

Torches à plasma

PyroGenesis étudie souvent les possibilités de tirer parti de son expertise en matière de plasma et a examiné une technologie de torche qui pourrait compléter les offres existantes de PyroGenesis, et mettre à profit nos relations uniques. La Société accorde à cette technologie une très faible probabilité de succès compte tenu de l'évaluation initiale, fournie par l'unique propriétaire, dans le contexte des données publiques disponibles. Cependant, PyroGenesis a identifié des opportunités similaires et les évaluera en temps voulu.

Complément d'information

La Société prévoit d'annoncer dans les prochaines semaines des détails concernant son intention de pénétrer le marché du gaz naturel renouvelable (GNR) par le biais d'une acquisition. PyroGenesis estime qu'elle est dans une position idéale pour tirer parti de l'absence d'acteurs suffisants (compte tenu de la demande prévue) sur le marché du GNR, en s'appuyant sur ses capacités d'ingénierie et ses relations existantes.

En conclusion, PyroGenesis est bien positionnée en 2021 pour tirer parti de sa position unique dans ses quatre principales offres commerciales afin d'accélérer la croissance de chacune d'entre elles, en mettant particulièrement l'accent sur les offres visant à réduire considérablement les émissions de GES. En outre, nous ne prévoyons pas, à ce stade et compte tenu de notre solide bilan, avoir besoin de lever des capitaux pour exécuter notre stratégie de croissance dans un avenir prévisible.

Résumé financier

Revenus

PyroGenesis a enregistré des revenus de 17 775 029 \$ pour l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit une augmentation de 269 % par rapport aux 4 813 978 \$ enregistrés en 2019.

Les revenus enregistrés au cours de l'exercice 2020 ont été générés principalement par :

- (i) des ventes liées à PUREVAP^{MC} de 4 163 059 \$ (2019 - 525 556 \$)
- (ii) des ventes liées à DROSRITE^{MC} de 9 976 696 \$ (2019 - 560 916 \$)
- (iii) des services de soutien liés aux systèmes fournis à l'armée américaine 1 425 883 \$ (2019 - 637 841 \$)
- (iv) ventes liées aux torches 1 452 455 \$ (2019 - 2 323 351 \$)
- (v) autres ventes et services 756 936 \$ (2019 - 766 314 \$)

Les ventes liées à PUREVAP^{MC} incluent les produits de la vente de technologies pour un montant de 3 610 000 \$.

Coût des ventes, des services et des marges brutes

Le coût des ventes et des services avant amortissement des actifs incorporels était de 7 445 171 \$ en 2020, soit une augmentation de 113 % par rapport à 3 495 753 \$ en 2019, principalement en raison d'une augmentation de la sous-traitance, des matériaux directs, d'une augmentation de la charge de change sur les matériaux compensée par une diminution de la rémunération des employés et des crédits d'impôt à l'investissement.

En 2020, la rémunération des employés, les frais généraux de fabrication et autres ont diminué à 1 886 854 \$ (2019 - 2 230 361 \$). À noter qu'en 2020, la Société a demandé un montant de 775 967 \$ en subvention salariale à Revenu Canada dans le cadre du programme Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC). De ce montant, 118 416 \$ ont été appliqués à la rémunération des employés dans le coût des ventes et des services. La sous-traitance et les matériaux directs ont augmenté à 5 429 175 \$ (2019 - 1 471 226 \$), principalement en raison de l'augmentation du montant de la valeur des contrats.

La marge brute pour 2020 s'est élevée à 10 302 668 \$, soit 58 % des revenus, contre une marge brute

de 1 298 092 \$, soit 27 % des revenus, pour 2019. En raison du type de contrats exécutés, la nature de l'activité du projet a eu un impact important sur la marge brute et le niveau global du coût des ventes et des services déclaré au cours d'une période, ainsi que sur la composition du coût des ventes et des services, car la répartition entre la main-d'œuvre, les matériaux et les contrats de sous-traitance peut être sensiblement différente. Le coût des ventes et des services pour 2020 et 2019 est conforme aux attentes de la direction. La marge brute comprend le plein effet de la vente de la propriété intellectuelle et des redevances de 3 610 000 \$ en 2020. En excluant l'effet de ce revenu, la marge brute pour 2020 aurait été de 47,2 %.

Les crédits d'impôt à l'investissement comptabilisés dans le coût des ventes sont liés à des projets qui sont admissibles aux crédits d'impôt du gouvernement provincial du Québec. Les crédits d'impôt pouvant être obtenus ont diminué à 18 420 \$ en 2020, comparativement à 179 670 \$ en 2019. Cette diminution est principalement liée au fait que moins de contrats sont admissibles aux crédits d'impôt pouvant être obtenus.

L'amortissement des actifs incorporels de 27 190 \$ en 2020 et de 20 133 \$ pour 2019 concerne les brevets et les frais de développement reportés. À noter que ces dépenses sont des éléments hors trésorerie et qu'elles seront amorties sur la durée de vie des brevets.

Frais de vente, frais généraux et dépenses administratives

Les frais de vente, frais généraux et dépenses administratives (« SGA ») comprennent les coûts liés à l'administration de l'entreprise, au développement commercial, aux propositions de projets, à l'administration des opérations, aux relations avec les investisseurs et à la formation des employés.

Les SGA pour 2020, à l'exclusion des coûts associés à la rémunération basée sur les actions (un élément non monétaire dans lequel les options sont acquises principalement sur une période de quatre ans), étaient de 8 089 945 \$, soit une augmentation de 34 % par rapport aux 6 017 091 \$ déclarés pour 2019.

L'augmentation des SGA en 2020 par rapport à la même période en 2019 est principalement attribuable à l'effet net des éléments suivants :

- (i) une augmentation de 79 % de la rémunération des employés, principalement due à l'augmentation du nombre de personnes, à une hausse des commissions et des primes, compensée par un montant de 504 339 \$ reçu de Revenu Canada dans le cadre du programme SSUC.
- (ii) une augmentation de 14 % des honoraires professionnels, principalement due à une augmentation des frais juridiques, des frais de droit d'admission à la cote et des frais de brevet,

- (iii) une augmentation de 12 % des frais de bureau et des frais généraux, principalement due aux frais d'ordinateur, d'Internet et de sécurité,
- (iv) les frais de déplacement ont diminué de 71 %, en raison d'une diminution des déplacements à l'étranger,
- (v) l'amortissement des immobilisations corporelles a diminué de 63 % en raison de la baisse du nombre d'immobilisations corporelles amorties,
- (vi) l'amortissement des actifs liés aux droits d'utilisation a augmenté de 13 % en raison de l'augmentation des montants des actifs liés aux droits d'utilisation qui sont amortis,
- (vii) les crédits d'impôt à l'investissement sont restés pratiquement inchangés d'un exercice à l'autre et comprennent la comptabilisation de crédits d'impôt à l'investissement d'un montant de 30 000 \$,
- (viii) les subventions gouvernementales ont diminué de 4 %, en raison de la baisse du niveau des activités soutenues par ces subventions,
- (ix) les autres charges ont diminué de 8 %, principalement en raison d'une augmentation des frais de publicité, des intérêts et des frais bancaires,
- (x) la cotisation d'impôt en 2019, représente le montant dû suite à un contrôle fiscal pour la période de 2008 à 2011. La Société a payé des redevances pour l'utilisation de biens incorporels avant l'achat de l'actif. Les redevances étaient soumises à une retenue à la source de 25 % qui n'a pas été déduite ou retenue par la Société à ce moment-là.

Séparément, les paiements basés sur des actions ont augmenté de 4 072 801 \$ en 2020 par rapport à la même période en 2019 en raison des options sur actions attribuées le 16 juillet 2020. Ceci a été directement impacté par la structure d'acquisition des droits du plan d'options sur actions, les options étant acquises entre 25 % et 50 % à la date d'attribution, ce qui a nécessité une comptabilisation immédiate de ce coût.

Frais de recherche et de développement (« R&D »)

La Société a engagé 775 824 \$ de coûts de R&D, moins 1 033 412 \$ de crédits d'impôt à l'investissement qui réduisent les impôts à payer dans l'année en cours, moins 24 605 \$ de remboursement de crédits d'impôt à l'investissement de l'année précédente, moins 83 451 \$ de crédits d'impôt à l'investissement admissibles pour 2020, moins des subventions gouvernementales de 365 433 \$ totalisant un coût net de R&D de (731 077 \$), sur des projets internes en 2020, soit une diminution de 186 % par rapport à 851 512 \$ en 2019. La diminution en 2020 est principalement liée à une augmentation des ressources en main-d'œuvre allouées aux contrats hors recherche et développement.

En plus des projets de R&D financés en interne, la Société a également engagé des dépenses de R&D lors de l'exécution de projets financés par des clients. Ces dépenses sont admissibles aux crédits d'impôt pour la recherche scientifique et du développement expérimental (« RS&DE »). Les crédits d'impôt pour la RS&DE sur les projets financés par les clients sont appliqués au coût des ventes et

des services (voir « Coût des ventes » ci-dessus).

Frais financiers nets

Les frais financiers pour 2020 ont totalisé 524 074 \$, contre 1 237 504 \$ pour 2019, soit une diminution de 58 % d'une année sur l'autre. La diminution des coûts financiers est principalement attribuable à l'extinction de tous les prêts à terme, des autres prêts et des obligations convertibles en 2020.

Investissements stratégiques

L'ajustement de la juste valeur de marché des investissements stratégiques en 2020 a donné lieu à un gain de 44 626 698 \$, contre un gain d'un montant de 176 237 \$ en 2019, soit une augmentation de 44 450 461 \$. Cette augmentation est principalement attribuable à l'augmentation de la valeur marchande des actions ordinaires et des bons de souscription détenus par la Société HPQ Silicon Resources Inc.

Bénéfice net et résultat global (perte)

- (i) une augmentation des revenus liés aux produits et services de 12 961 051 \$ découlant de 2020,
- (ii) une augmentation du coût des ventes et des services totalisant 3 956 475 \$, principalement due à l'augmentation des coûts de sous-traitance et des matériaux directs en raison d'une augmentation des contrats en 2020,
- (iii) une augmentation des frais SGA, à l'exclusion des frais basés sur des actions de 2 072 854 \$ en 2020, principalement en raison d'une augmentation des commissions et des primes des employés,
- (iv) une diminution des frais de R&D de 1 582 589 \$ principalement liée à la comptabilisation des crédits d'impôt à l'investissement en 2020 et des années antérieures pour un montant de 1 141 468 \$ qui comprend des montants réduisant l'impôt sur le revenu canadien à payer en 2020 et un montant de 365 433 \$ en subventions gouvernementales,
- (v) une diminution de 1 981 410 \$ en 2020 en raison de la dépréciation d'une atomisation à plasma 2019. La Société a commencé la construction d'un nouvel équipement amélioré de production de poudre de plasma,
- (vi) une diminution de 386 121 \$ en 2020 en raison de la radiation, et des stocks de poudres et de matières premières en 2019,
- (vii) une augmentation des charges liées aux actions de 4 072 801 \$,
- (viii) une augmentation des variations de la juste valeur de marché des investissements stratégiques et des coûts financiers nets de 45 163 891 \$,
- (ix) une augmentation des impôts sur les bénéfices de 1 033 412 \$

RÉSULTAT AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS (EBITDA)

L'EBITDA en 2020 s'est élevé à 43 824 533 \$, contre une perte d'EBITDA de 7 384 862 \$ pour 2019, soit une augmentation de 693 % d'une année sur l'autre. L'augmentation de l'EBITDA en 2020 par rapport à 2019 est due à l'augmentation du bénéfice net et du résultat global de 50 939 520 \$, contrebalancée par une diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles de 105 717 \$, une augmentation de l'amortissement des droits d'utilisation de 48 552 \$, une augmentation de l'amortissement des actifs incorporels de 7 057 \$, une diminution des charges financières de 713 431 \$ et une augmentation des impôts sur le revenu de 1 033 412 \$.

L'EBITDA ajusté en 2020 s'est élevé à 48 069 141 \$, contre une perte d'EBITDA ajusté de 4 845 524 \$ pour 2019. L'augmentation de 52 914 665 \$ de l'EBITDA ajusté en 2020 est attribuable à une augmentation de l'EBITDA de 51 209 395 \$, une augmentation de 4 072 801 \$ des paiements basés sur des actions, une diminution de la radiation des stocks de 386 121 \$ et une diminution de la radiation de l'équipement de 1 981 410 \$.

L'EBITDA modifié en 2020 s'est élevé à 3 442 443 \$, contre une perte d'EBITDA modifié de 5 021 761 \$ pour 2019, soit une augmentation de 169 %. L'augmentation de l'EBITDA modifié en 2020 est attribuable à l'augmentation, comme mentionné ci-dessus, de l'EBITDA ajusté de 52 914 665 \$ et à une augmentation de la chance de la juste valeur des investissements de 44 450 461 \$.

Liquidité

Au 31 décembre 2020, la Société dispose d'une trésorerie et d'équivalents de trésorerie de 18 104 899 \$. En outre, les comptes créditeurs et les charges à payer de 4 708 051 \$ sont payables dans les 12 mois. La Société prévoit que sa trésorerie sera en mesure de financer ses opérations dans un avenir prévisible.

Le 3 novembre 2020, la Société a clôturé une acquisition ferme par prospectus simplifié de 3 354 550 unités au prix de 3,60 \$ l'unité, pour un produit brut total de 12 076 380 \$ pour la Société, y compris l'exercice intégral de l'option de surallocation. Dans le cadre de ce placement, la société a versé 1 934 154 \$ en espèces et a émis 191 414 options de rémunération. Chaque option de rémunération permet à son détenteur d'acheter une unité au prix de 3,60 \$ jusqu'au 10 novembre 2022. Chaque unité est composée d'une action ordinaire de la Société et d'un demi-bon de souscription d'action ordinaire de la Société. Chaque bon de souscription permet à son détenteur d'acheter une action ordinaire supplémentaire au prix d'exercice de 4,50 \$ pour une période de 24 mois.

Au 31 décembre 2020, il n'y a pas eu d'utilisation matérielle des produits reçus de l'offre.

À propos de PyroGenesis Canada inc.

PyroGenesis Canada inc., une entreprise de haute technologie, est un chef de file dans la conception, le développement, la fabrication et la commercialisation de procédés et de produits plasma sophistiqués. La Société offre son expertise en ingénierie et fabrication et ses packs d'équipements de procédés clés en main à des clients des secteurs de la défense, de la métallurgie, des mines, des matériaux de pointe (y compris l'impression 3D) et de l'environnement. Grâce à une équipe d'ingénieurs, de scientifiques et de techniciens expérimentés travaillant à son siège de Montréal et dans ses usines de fabrication de 3800 m² et 2940 m², PyroGenesis maintient son avantage concurrentiel en restant à l'avant-garde du développement et de la commercialisation de technologies. Les compétences clés de la société permettent à PyroGenesis de fournir des torches à plasma innovantes, des processus de déchets plasma, des processus métallurgiques à haute température et des services d'ingénierie sur le marché mondial. Les activités de PyroGenesis sont certifiées ISO 9001:2015 et AS9100D. Pour de plus amples informations, veuillez visiter le site www.pyrogenesis.com.

Ce communiqué de presse contient certains énoncés prospectifs, y compris, sans s'y limiter, des énoncés contenant les mots « peut », « planifie », « va », « estime », « continue », « anticipe », « a pour but », « s'attend », « en cours » et d'autres expressions similaires qui constituent des « informations prospectives » au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs reflètent les attentes et les hypothèses actuelles de la Corporation et sont assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux prévus. Ces énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes, y compris, mais sans s'y limiter, nos attentes concernant l'acceptation de nos produits par le marché, notre stratégie pour développer de nouveaux produits et améliorer les capacités des produits existants, notre stratégie en matière de recherche et de développement, l'impact des produits et des prix de la concurrence, le développement de nouveaux produits et les incertitudes liées au processus d'approbation réglementaire. Ces déclarations reflètent les vues actuelles de la société concernant des événements futurs et sont soumises à certains risques et incertitudes ainsi qu'à d'autres risques détaillés de temps à autre dans les dépôts continus de la Corporation auprès des autorités de réglementation des valeurs mobilières, lesquels rapports peuvent être consultés à l'adresse www.sedar.com ou www.sec.gov. Les résultats, événements et performances réels peuvent différer sensiblement. Les lecteurs sont invités à ne pas accorder une confiance excessive à ces déclarations prospectives. La Corporation ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser publiquement les énoncés prospectifs à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf si les lois sur les valeurs mobilières applicables l'exigent. Ni la Bourse de Toronto, ni son fournisseur de services de réglementation (tel que ce terme est défini dans les politiques de la Bourse de Toronto), ni le NASDAQ Stock Market, LLC n'acceptent la responsabilité de la pertinence ou de l'exactitude de ce communiqué de presse.

Ce communiqué de presse est une traduction française de l'original en anglais à titre informatif

seulement. En cas de divergence, l'original en anglais prévaudra.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Des informations supplémentaires relatives à la Société et à ses activités, y compris les états financiers 2020, la notice annuelle et les autres dépôts que la Société a effectués et pourrait effectuer à l'avenir auprès des autorités compétentes en matière de valeurs mobilières, peuvent être consultées sur ou via SEDAR à l'adresse www.sedar.com, EDGAR à l'adresse www.sec.gov ou le site Web de la Société à l'adresse www.pyrogenesis.com.

Des informations supplémentaires, y compris la rémunération et l'endettement des administrateurs et des dirigeants, les principaux détenteurs de titres de la société et les titres dont l'émission est autorisée en vertu des plans de rémunération en actions, figurent également dans la dernière circulaire d'information de la direction de la Corporation pour la dernière assemblée annuelle des actionnaires de la Corporation.

Coordonnées

Rodayna Kafal, VP RI/Communications & DE Stratégique,
Téléphone : (514) 937-0002, Courriel : ir@pyrogenesis.com
LIENS CONNEXES : <http://www.pyrogenesis.com/>

SOURCE PyroGenesis Canada inc.