



PyroGenesis signe une lettre d'intention contraignante en vue d'acquérir Air Science Technologies inc. pour 4,8 millions de dollars

*Fait son entrée sur le marché du gaz naturel renouvelable
Élargit son portefeuille de réduction des GES*

MONTRÉAL, QUÉBEC (GlobeNewswire - 27 avril 2021) - PyroGenesis Canada inc. (<http://pyrogenesis.com>) (TSX : PYR) (NASDAQ : PYR) (FRA : 8PY), une entreprise de haute technologie (ci-après désignée « la Société » ou « PyroGenesis »), qui conçoit, développe, fabrique et commercialise des poudres métalliques atomisées par plasma, des systèmes de valorisation énergétique des déchets de plasma respectueux de l'environnement et des produits de torche à plasma propres, a le plaisir d'annoncer qu'elle a signé une lettre d'intention contraignante (« LOI »), qui définit les termes et conditions selon lesquels PyroGenesis fera l'acquisition d'AirScience Technologies inc (« AST ») pour 4,8 millions de dollars (le « Prix d'achat »). La lettre d'intention est obligatoire pour AST, mais ne l'est pour PyroGenesis que si, de son seul avis, ladite société est satisfaite de l'audit final en cours. La possibilité de payer le prix d'achat en actions ou en espèces est à la seule discrétion de l'acheteur et ne sera offerte que lors de la clôture finale ou aux alentours de celle-ci.

AST est une entreprise basée à Montréal qui conçoit et fabrique (i) des systèmes d'appoint au gaz (passant plus précisément du biogaz au gaz naturel renouvelable ou « GNR »), (ii) des systèmes de purification de gaz de pyrolyse, (iii) des systèmes de purification de gaz de cokerie (« COG »), de même qu'un (iv) système de brûlage de biogaz et de gaz d'enfouissement torché ainsi que des oxydeurs thermiques.

M. P. Peter Pascali, PDG et président de PyroGenesis, discute de cette acquisition sous forme de questions-réponses.

Q1. *Tout d'abord, avant de nous plonger dans les spécificités de cette acquisition, pouvez-vous expliquer ce qu'est le GNR et comment la valorisation du biogaz y est liée?*

A. Bien sûr.

Le GNR, également appelé biométhane, est produit à partir de déchets organiques dans les décharges, d'ordures ménagères, de déchets agricoles et de boues d'épuration. La décomposition de cette matière organique génère un biogaz, qui est ensuite récupéré et purifié pour produire du

GNR neutre en carbone. Cette valorisation/purification de biogaz en GNR s'appelle le processus de valorisation du biogaz et se fait généralement par nettoyage, séchage et séparation du méthane contenu dans le biogaz en GNR.

Et pourquoi fait-on cela ? Car ce biogaz qui provient d'une décharge (par exemple) et qui a été converti en GNR peut désormais être vendu dans le réseau de gazoducs, ce qui réduit les besoins en gaz classique. Ce processus a essentiellement permis de transformer les gaz à effet de serre (GES) nocifs provenant d'une décharge en un produit de valeur.

Ce qui est encore plus intéressant, c'est que les gouvernements légifèrent désormais pour que les distributeurs de gaz incorporent des quantités minimales de GNR dans leurs gazoducs. Par conséquent, il en résulte un besoin énorme en installations de valorisation du biogaz dans le monde entier, mais surtout en Amérique du Nord. C'est ce besoin que vise AST.

Le mouvement d'économies en transition vers la carboneutralité est mis en évidence par l'engagement des États-Unis à réduire de moitié leurs émissions de gaz à effet de serre d'ici à 2030, et à les réduire à zéro au plus tard en 2050.¹

Chez nous, au Québec, nous assistons déjà à ce mouvement d'intégration du GNR dans les gazoducs traditionnels. Lorsque le gouvernement du Québec a récemment dévoilé ses plans ambitieux pour une économie verte, il a intégré les initiatives de GNR et d'hydrogène vert comme un moyen de réduire les émissions de GES. Le gouvernement du Québec, dans le cadre de son projet pour une économie verte d'ici 2030, a lancé son premier plan de mise en œuvre couvrant la période 2021-2026 et auquel est alloué un budget de pas moins de 6,7 milliards de dollars pour les cinq années à venir. De manière plus spécifique, plus de 200 millions de dollars ont été alloués à des projets de GNR sous la forme d'investissements dans le financement de projets de production et de distribution de GNR.²

PyroGenesis estime que l'expérience d'AST dans la valorisation du biogaz, combinée aux compétences techniques et multidisciplinaires de PyroGenesis, ainsi qu'à sa capacité avérée à répondre aux demandes exigeantes d'entreprises multimilliardaires et de l'armée américaine, positionne parfaitement cette combinaison pour répondre aux opportunités découlant de ce besoin croissant de biogaz propre.

Plus précisément, l'acquisition d'AST par PyroGenesis permettra enfin à AST de réaliser son plein potentiel en lui fournissant les compétences et les atouts dont AST avait besoin et dont l'absence a freiné sa croissance. Parmi ceux-ci figurent l'accès au (i) système de gestion de la qualité solide

¹ <https://www.nbcnews.com/politics/white-house/biden-will-commit-halving-u-s-emissions-2030-part-paris-n1264892>

² <https://www.bioenergy-news.com/news/rng-included-in-quebec-governments-green-economy-plans/>

de PyroGenesis, y compris la certification ISO 9001, (ii) une équipe multidisciplinaire d'ingénieurs (y compris dans les domaines de génie mécanique, électrique et des procédés) et des capacités de modélisation (CFD, mécanique 3D, analyse FEM, modélisation des procédés), (iii) la valorisation de la propriété intellectuelle par le brevetage des innovations, (iv) des installations de fabrication et d'entreposage de pointe récemment mises à niveau permettant une rotation rapide des équipements et des pièces pour les clients, et (v) plus de 30 ans d'histoire avec une longue liste de clients renommés.

Q2. Pouvez-vous nous en dire plus sur cette opportunité?

A. Bien sûr.

La production de biogaz en Amérique du Nord représente une industrie sur le point de connaître une croissance explosive, avec un potentiel considérable en termes d'expansion et de développement.

Le marché nord-américain du biogaz est largement sous-utilisé par rapport aux autres régions du monde; il y a moins de 2 500 sites produisant du biogaz en Amérique du Nord contre plus de 10000 sites en Europe.³ Selon l'association canadienne de biogaz, le plein potentiel que représente le développement du biogaz devrait conduire à 1 800 projets de construction différents supplémentaires, nécessitant un investissement en capital de près de 7 milliards de dollars et entraînant des retombées économiques de plus de 20 milliards de dollars. Le marché mondial du biogaz était estimé à 25,5 milliards de dollars américains en 2019 et devrait atteindre 31,69 milliards de dollars américains d'ici 2027, affichant un TCAC de 5,30% pendant la période de prévision (2020-2027).⁴

Il est important de noter que la croissance prévue du GNR dépend fortement de la capacité de production du secteur de biogaz, et c'est ce besoin précis que vise AST.

Il existe uniquement 130 usines qui produisent actuellement du GNR en Amérique du Nord, et il est possible que 100 autres usines soient nécessaires au cours des deux (2) prochaines années, et un millier d'autres au cours des deux (2) à dix (10) prochaines années⁵. C'est cette croissance explosive que PyroGenesis cherche à aborder avec cette acquisition.

³ <https://biogasassociation.ca/> et <https://americanbiogascouncil.org/biogas-market-snapshot/>

⁴ <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/biogas-market-100910>

⁵ Rapport de diligence raisonnable de Biogas World

Q3. Qui est AirScience, quel rôle joue-t-il dans ce processus GNR et dans la réduction des émissions de GES, et existe-il des synergies supplémentaires avec les offres traditionnelles de PyroGenesis?

A. AST est une entreprise canadienne créée en 1993 d'une fusion de deux entreprises, l'une canadienne et l'autre américaine. AST propose des technologies, des équipements et une expertise dans le domaine de la valorisation du biogaz ainsi que des contrôles de la pollution de l'air.

AST est connue pour sa gamme de gaz d'enfouissement torché qui permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre provenant spécifiquement des sites d'enfouissement. AST complète ces offres avec des technologies orientées vers la désulfuration, la déshumidification et la purification du biogaz, ainsi que la production de RNG par élimination du dioxyde de carbone.

Par ailleurs, AST est également active dans la purification du gaz de cokerie (un sous-produit de l'industrie sidérurgique primaire résultant de la transformation du charbon en coke), en hydrogène de haute pureté, très recherché dans l'industrie.

PyroGenesis connaît AST depuis plus de 10 ans, et nous sommes activement engagés dans un processus de diligence raisonnable depuis septembre dernier. Nous avons constaté qu'AST est bien connu sur le marché et est idéalement positionné pour tirer parti de la nécessité de transformer le biogaz en GNR, réduisant ainsi les émissions de GES à l'échelle mondiale. Il s'agit d'un développeur de RNG qui a plusieurs projets en cours d'exécution.

Étant donné que des milliers de sites brûlent du biogaz de faible qualité en Amérique du Nord, il y a là une occasion unique de réduire les émissions et de générer des revenus. En réduisant les émissions de carbone tout en transformant le biogaz en GNR, PyroGenesis s'inscrit parfaitement dans sa stratégie visant à devenir un leader mondial en matière de réduction des émissions de gaz à effet de serre. Ainsi,

- (i) le gaz de synthèse produit par PyroGenesis dans le cadre, par exemple, de son offre SRRP (l'offre terrestre) est très similaire au gaz de pétrole brut qui est purifié et valorisé par AST. Dans le cas de PyroGenesis, le gaz de synthèse est converti en électricité et en chaleur (toutes deux de faible valeur). Dans le cas d'AST, le COG est purifié et l'hydrogène, qui a une valeur beaucoup plus élevée, en est extrait. Par conséquent, il existe une possibilité de transformer le gaz de synthèse généré par l'offre SRRP de PyroGenesis en tirant parti de la technologie d'AST, et de créer ainsi des produits à plus forte valeur ajoutée tels que l'hydrogène, le méthanol et l'éthanol.
- (ii) La base de clients touchant les deux entreprises est unique en ce sens qu'elles ne sont pas totalement indépendantes l'une de l'autre, mais se chevauchent et, dans une certaine mesure, cherchent toutes deux à réduire les GES. Ils sont donc des candidats idéaux

pour réaliser une vente croisée. La vente croisée des offres d'AST aux clients de PyroGenesis et des offres d'AST aux clients de PyroGenesis est possible.

Q4. Pourriez-vous décrire la transaction de manière plus détaillée?

A. Cette LOI est structurellement contraignante pour AST, mais uniquement vis-à-vis de PyroGenesis si l'entreprise, à sa seule discrétion, est satisfaite de l'audit préalable final actuellement en cours.

AST dispose actuellement d'un carnet de commandes d'environ 10 à 12 millions de dollars, dont la totalité devrait être traitée dans les 18 mois, de 12 à 14 millions de dollars dans le pipeline, et affiche une marge brute moyenne supérieure à 40 % au cours des quatre dernières années (2016-2019). L'activité de l'entreprise était rentable en 2019 avec un chiffre d'affaires d'environ 4,7 millions de dollars. Les projections présentent des flux de trésorerie positifs dans un avenir assez proche (Remarque : tous ces chiffres doivent être vérifiés plus en détail au cours de l'audit préalable final actuellement en cours).

La transaction est de 4,8 millions de dollars payable au gré de l'Entreprise, en espèces ou en actions, à la clôture finale. À la clôture de la transaction, la totalité du paiement sera gardée en fiducie et ne sera libérée qu'à la réalisation de certaines étapes, dont voici quelques exemples :

- 1) 20 % à la suite du paiement de 4 millions de dollars américains (environ 5 millions de dollars canadiens) dans le cadre d'une lettre de créance existante du client X d'AST,
- 2) 25 % à la conversion de 4 millions de dollars en contrats signés,
- 3) 25 % lors du rapport d'acceptation final pour le client Y, et
- 4) 20 % lors du test d'acceptation final du client Z.

Q5. Pour terminer, vous avez déclaré dans vos derniers états financiers que l'entreprise poursuivra une stratégie synergique de croissance par fusions et acquisitions (F&A) pour accroître la croissance organique. Faut-il donc s'attendre à d'autres acquisitions dans un avenir proche?

A. Comme indiqué précédemment, l'entreprise met en œuvre une stratégie prudente de fusions et d'acquisitions synergiques afin d'augmenter sa croissance organique.

Nous avons décrit la façon de tirer parti de notre avantage « Billet d'or » (cet avantage résulte de la vente directe ou de l'engagement direct, avec l'utilisateur final et, par conséquent, nous sommes maintenant « à l'intérieur de la clôture »). Un billet d'or nous offre la possibilité (i) de vendre

d'autres produits ou, idéalement, (ii) d'identifier de nouveaux domaines de préoccupation qui peuvent être traités de manière unique par PyroGenesis. Nous appelons cette dernière stratégie Café & Donuts (si vous vendez du café, vous pouvez générer des revenus supplémentaires, avec peu d'efforts supplémentaires, en vendant également des donuts).

Notre stratégie d'acquisition s'est, à ce jour, concentrée exclusivement sur des entreprises privées qui (i) tirent parti de l'avantage du billet d'or de l'entreprise/de la stratégie Café & Donuts, et/ou (ii) pourraient bénéficier de manière unique de l'avantage technique de l'entreprise et/ou de ses relations internationales.

Pour répondre à votre question, il se peut que nous fassions une acquisition de plus, mais notre attention pour le moment n'est pas de chercher plus que cela. Avec l'acquisition annoncée aujourd'hui, combinée à la coentreprise potentielle précédemment divulguée pour convertir les résidus de crasse en précieux produits chimiques, nous pensons que tout autre élément serait une distraction.

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, les énoncés contenant les mots « pourrait », « planifier », « vouloir », « estimer », « continuer », « anticiper », « prévoir », « s'attendre », « en cours de » 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 Société et sont assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux prévus. Ces énoncés prospectifs impliquent des risques et des incertitudes, y compris, mais sans s'y limiter, nos attentes en ce qui concerne

l'acceptation de nos produits par le marché, notre stratégie pour développer de nouveaux produits et améliorer les capacités des produits existants, notre stratégie de recherche et développement, l'impact des produits et des prix concurrentiels, le développement de nouveaux produits et les incertitudes liées au processus d'approbation réglementaire. Ces énoncés reflètent les points de vue actuels de la Société à l'égard des événements futurs et sont assujettis à certains risques et incertitudes et à d'autres risques détaillés de temps en temps dans les dépôts en cours de la Société auprès des autorités en valeurs mobilières, lesquels documents peuvent être trouvés à l'adresse www.sedar.com, ou www.sec.gov. Les résultats réels, les événements et les performances futurs peuvent différer considérablement des attentes décrites. Les lecteurs sont priés de ne pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs. La Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser publiquement les énoncés prospectifs, à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autrement, sauf dans les cas prévus par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Ni la Bourse de Toronto, son fournisseur de services de régulation (tel que ce terme est défini dans les politiques de la Bourse de Toronto) ni NASDAQ Stock Market, LLC n'assument 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.

SOURCE PyroGenesis Canada Inc.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter :

Rodayna Kafal, vice-présidente, Relations avec les investisseurs/Comms. & développement d'affaires stratégiques

Téléphone : (514) 937-0002, Courriel : ir@pyrogenesis.com

LIEN ASSOCIÉ : <http://www.pyrogenesis.com/>