



**PyroGenesis annonce les résultats du premier trimestre 2021**  
**Chiffre d'affaires de 6,3 millions de dollars; bénéfice net et résultat global de**  
**3,7 millions de dollars;**  
**Marge brute de 34 %; carnet de commandes actuel de 26 millions de dollars; BPA**  
**en circulation de 0,02 \$**

**MONTREAL, Québec (GlobeNewswire – 17 mai 2021)** – PyroGenesis Canada inc. (<http://pyrogenesis.com>) (TSX : PYR) (NASDAQ : PYR) (FRA : 8PY), une société de technologie de pointe (ci-après dénommée « la société » ou « PyroGenesis ») qui conçoit, développe, fabrique et commercialise de la poudre métallique atomisée par plasma, des systèmes de valorisation énergétique des déchets par plasma écologiques et des produits de torche à plasma écophiles, a le plaisir d'annoncer aujourd'hui ses résultats financiers et opérationnels du premier trimestre clos le 31 mars 2021.

« Nous sommes heureux d'annoncer que nos résultats financiers du premier trimestre 2021 continuent de refléter la tendance historique établie au début de l'année dernière. Au cours des derniers trimestres, PyroGenesis a fait bien plus que tripler son carnet de commandes de contrats conclus, réduire la dette à pratiquement zéro et enregistrer plus de 25 millions de dollars de liquidités au bilan. Tout cela, en passant à la Bourse de Toronto, en s'inscrivant à la cote du NASDAQ et en concluant une prise ferme sursouscrite de plus de 10 millions de dollars », a déclaré M. P. Peter Pascali, PDG de PyroGenesis. « Au premier trimestre 2021, PyroGenesis a réalisé un chiffre d'affaires de 6,3 millions de dollars, soit plus de 7 fois celui enregistré à la même période en 2020. Les opérations ont atteint le seuil de rentabilité après la rémunération à base d'actions, les coûts associés aux inscriptions à la cote, ainsi que les frais de R & D (T1 2021 : 286 000 \$ contre 23 000 \$ pour la même période de l'année précédente) liés au développement de notre offre de fabrication additive. La statistique que je trouve la plus révélatrice de ce que nous avons fait au cours des 12 derniers mois, et de la direction que nous pourrions prendre, est le fait que nous avons réalisé 40 % de chiffre d'affaires supplémentaires au cours de ce seul trimestre par rapport à l'ensemble de l'année 2019, une année qui nous a vu afficher une perte nette de plus de 9 millions de dollars. Nous pensons que la société n'a jamais été aussi bien positionnée et qu'elle est bien placée pour tirer parti de cette tendance dans un avenir prévisible. »

**Les résultats du premier trimestre 2021 reflètent les points saillants suivants :**

- un chiffre d'affaires de 6 264 503 \$, soit une augmentation de 771 % par rapport aux 718 908 \$ réalisés au T1 2020;
- bénéfice net et résultat global de 3 712 903 \$, soit une augmentation de 5 469 931 \$ par rapport à celui du T1 2020;

- bénéfice de la marge brute de 2 143 010 \$, soit une augmentation de 701 % par rapport aux 267 414 \$ du T1 2020;
- un carnet de commandes de 26 millions de dollars de contrats signés;
- trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 mars 2021 de 26 274 344 \$ (31 décembre 2020 : 18 104 899 \$);
- actif total au 31 mars 2021 de 87 339 065 \$ (31 décembre 2020 : 74 531 378 \$);
- marge brute de 34,2 %, soit une diminution de 3 % par rapport à l'année précédente;
- capitaux propres au 31 mars 2021 de 72 122 309 \$ (31 décembre 2020 : 59 423 106 \$);
- ratio de liquidité générale au 31 mars 2021 de 3,26x contre 2,20x au 31 décembre 2020 (contre 0,21x au 31 mars 2020);
- bénéfice par action en circulation (BPA) de 0,02 \$ pour le premier trimestre 2021, contre 0,01 \$ au premier trimestre 2020.

## **PERSPECTIVE**

PyroGenesis continue dans sa dynamique positive, avec un bilan sain, pour exécuter toutes ses stratégies de croissance interne ainsi que pour poursuivre activement sa croissance par des fusions et acquisitions synergiques. La société a récemment axé ses offres sur les avantages de la réduction des émissions de gaz à effet de serre. La plupart des gammes de produits de PyroGenesis ne dépendent pas d'incitations environnementales (crédits d'impôt, certificats de GES, subventions environnementales, etc.) pour être viables.

Nous considérons que cette stratégie est opportune, car de nombreux gouvernements envisagent de stimuler leurs économies respectives en promouvant et en finançant à la fois les technologies environnementales et les projets d'infrastructure. En tant que telle, la direction s'attend à ce que cela soit un vent de fraîcheur dans un pipeline déjà bien établi qui augmentera encore les revenus et ajoutera directement à la valeur des actionnaires.

### **Croissance interne :**

La croissance interne sera stimulée par i) la croissance naturelle de nos offres existantes, qui peut désormais être accélérée grâce à la solidité de notre bilan et ii) l'exploitation de notre avantage « Golden Ticket » (ticket en or). Nous avons décrit par le passé notre avantage Ticket d'or 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 ticket d'or donne 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 la 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 désormais en mesure de se transformer en d'importantes sources de revenus.

## **DROSRITE<sup>MC</sup>**

Dans l'offre DROSRITE<sup>MC</sup>, la société explore activement les opportunités de croissance horizontale. La société répond actuellement à une demande de prix d'une valeur d'environ 40 millions de dollars (date d'attribution estimée : dans les 3 à 4 mois; délai d'exécution estimé : environ 15 mois). La direction note qu'elle a eu beaucoup de succès dans le processus de sélection jusqu'à présent. Nous considérons que ce projet a maintenant une probabilité de succès supérieure à la moyenne et qu'il est un exemple de l'engagement d'une entreprise dans cette stratégie.

## **Fabrication additive**

En ce qui concerne la fabrication additive, nous nous attendons à voir des améliorations significatives sur douze mois dans notre offre de poudres métalliques 3D, car notre unité NexGen<sup>MC</sup>, qui intègre tous les avantages précédemment divulgués (augmentation des taux de production, réduction des capex, réduction des opex), est désormais en ligne. De grandes entreprises aérospatiales de premier plan et des fabricants d'équipement d'origine, tant en Europe qu'en Amérique du Nord, attendent avec impatience les poudres de cette nouvelle ligne de production ultramoderne.

## **Torches à plasma**

En ce qui concerne l'offre de torches à plasma de la société, nous nous attendons à ce qu'elle soit fortement 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 l'optique de réduire leur 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 torche. 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, pour laquelle PyroGenesis dispose d'un brevet.

PyroGenesis s'attend à ce que les initiatives gouvernementales mentionnées précédemment, visant à stimuler leurs économies respectives en promouvant et en finançant les technologies environnementales et les projets d'infrastructure, ne servent qu'à accroître l'intérêt pour les offres de torches à plasma de PyroGenesis. Toutefois, cela pourrait retarder l'obtention de contrats, les clients

potentiels cherchant à obtenir l'appui du gouvernement pour des initiatives de grande envergure. PyroGenesis cible de manière proactive d'autres industries qui subissent une pression importante dans la réduction des GES et qui utilisent également des brûleurs à combustibles fossiles.

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 efficace. Un tel exemple est le contrat annoncé précédemment avec une très petite entreprise pour produire une torche à plasma idéale pour le creusement de tunnels. PyroGenesis a des raisons de croire que la véritable possibilité de creuser des tunnels à l'aide de plasma serait en dehors du champ d'application de la convention actuelle. La société discute actuellement avec le client pour déterminer la meilleure façon de résilier cette convention. PyroGenesis évalue et envisage de poursuivre les opportunités de creusement de tunnels à base de plasma, en particulier celles qui sont identifiées comme étant en dehors du champ d'application de la convention actuelle.

Au fur et à mesure que les ventes des torches à plasma de PyroGenesis augmenteront, la société bénéficiera également de la fourniture de pièces de rechange exclusives à partir desquelles elle 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<sup>MC</sup>**

En ce qui concerne HPQ, l'objectif est de continuer à étendre nos activités de fournisseur de technologie de HPQ pour la famille PUREVA<sup>MC</sup> de procédés de silicium qui changent la donne et 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) PUREVAP<sup>MC</sup>, un procédé innovant (en attente de brevet), qui devrait permettre la transformation en une seule étape d'un quartz (SiO<sub>2</sub>) d'une pureté inférieure à celle que les procédés traditionnels peuvent traiter, en un silicium (Si) d'une pureté supérieure (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 à la propagation de son potentiel considérable en matière d'énergie renouvelable; et
- Le Réacteur de silicium Nano (RSiN) de PUREVAP<sup>MC</sup>, qui, en cas de succès, pourrait se positionner comme un nouveau procédé propriétaire à faible coût capable de transformer le silicium (Si) fabriqué par PUREVAP<sup>MC</sup> QRR en matériaux de nanosilicium (poudres de silicium sphériques et nanofils de silicium) recherchés par les participants des secteurs du stockage de l'énergie, des piles, 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 et à l'échelle commerciale.

- Un nouveau procédé à base de plasma qui pourrait convertir la silice (Quartz, SiO<sub>2</sub>) en silice fumée (silice pyrogénique) en une seule étape. Ce nouveau procédé pourrait être une option à faible coût et respectueuse de l'environnement qui combine les initiatives du Quartz de grande pureté au silicium de HPQ avec le savoir-faire de pointe de PyroGenesis en matière de développement de procédés plasma commerciaux. Il est prévu que le procédé élimine les produits chimiques nocifs actuellement générés par les méthodes traditionnelles. Ce nouveau procédé pourrait révolutionner la fabrication de la silice pyrogénée, tout en rapatriant la production en Amérique du Nord.

Nous prévoyons que l'année 2021 sera une année de développement important sur ces deux fronts.

### **Croissance par le biais de fusions et d'acquisitions synergiques :**

Comme indiqué précédemment, la société envisagerait prudemment une stratégie de fusion et d'acquisition synergique pour booster sa croissance; dans cette optique, elle s'est engagée très activement dans la poursuite de plusieurs opportunités à l'appui de cette stratégie. Ce faisant, elle s'est concentrée exclusivement sur des sociétés privées qui i) tirent principalement parti de l'avantage du ticket d'or de la société/de la stratégie Café et beignets ou ii) pourraient bénéficier de manière unique de l'avantage technique et/ou des relations internationales de la société.

PyroGenesis a récemment annoncé la signature d'une lettre d'intention contraignante avec AirScience, une société expérimentée dans la valorisation du biogaz, selon laquelle la société acquerrait AirScience pour 4,8 millions de dollars PyroGenesis estime que l'expérience d'AirScience dans la valorisation du biogaz, combinée aux compétences techniques et multidisciplinaires de PyroGenesis, ainsi qu'à son expérience éprouvée dans la satisfaction des demandes exigeantes d'entreprises multimilliardaires et de l'armée américaine, place la combinaison en bonne position pour répondre aux opportunités découlant du besoin croissant de générer du gaz naturel renouvelable.

La société a évalué les opportunités ci-après, dont les détails supplémentaires devraient être divulgués au cours des prochaines semaines.

### **DROSRITE<sup>MC</sup>**

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 des crasses dans l'industrie de l'aluminium. Nous avons précédemment annoncé notre intention d'acquérir cette technologie et, le cas échéant, elle rendrait non seulement notre offre traditionnelle DROSRITE<sup>MC</sup> plus attrayante, mais

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 crasses. Il s'agit là d'un excellent exemple de notre stratégie Café et beignets en jeu. Pour plus de clarté, 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<sup>MC</sup>).

### **Torches à plasma**

PyroGenesis étudie souvent les possibilités de tirer parti de son expertise en matière de plasma et continue d'examiner une technologie de torche qui pourrait compléter ses offres existantes et tirer parti de ses 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 accessibles au public. Cependant, PyroGenesis a identifié des opportunités similaires et les évalue en temps voulu.

### **Conclusion**

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, avec un accent particulier sur les offres visant à réduire de manière significative les émissions de GES. En outre, nous ne prévoyons pas à ce stade, compte tenu de notre excellent bilan, un besoin de lever des capitaux pour exécuter notre stratégie de croissance dans un avenir prévisible.

## Résumé financier

### Chiffre d'affaires

PyroGenesis a enregistré un chiffre d'affaires de 6 264 503 \$ au premier trimestre 2021 (« T1, 2021 »), soit une augmentation de 771 % par rapport aux 718 908 \$ enregistrés au premier trimestre 2020 (« T1, 2020 »).

Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2021 provient :

- (i) des ventes liées à DROSRITE<sup>MC</sup> de 2 740 725 \$ (T1 2020 - 474 432 \$);
- (ii) des ventes liées à PUREVAP<sup>MC</sup> de 625 086 \$ (T1 2020 - 17 965 \$);
- (iii) des ventes des torches de 195 221 \$ (T1 2020 - 87 944 \$);
- (iv) des services d'appui liés aux systèmes PAWDS-Marine fournis à l'US Navy à hauteur de 2 586 021 \$ (T1 2020 - 23 896 \$);
- (v) d'autres ventes et services de 117 450 \$ (114 671 \$ en 2020).

### Coût des ventes/services et marges brutes

Le coût des ventes et services avant amortissement des actifs incorporels s'est élevé à 4 114 713 \$ au T1 2021, soit une augmentation de 825 % par rapport à 444 681 \$ au T1 2020, principalement en raison d'une augmentation de la rémunération du personnel, de la sous-traitance, des matériaux directs et des frais généraux de fabrication, etc., ainsi que des frais de recouvrement sur les matériaux.

Au premier trimestre 2021, la rémunération du personnel, la sous-traitance, les matériaux directs et les frais généraux de fabrication ont augmenté à 4 176 248 \$ contre 391 305 \$ au premier trimestre de l'année précédente. La marge brute au premier trimestre 2021 était de 2 143 010 \$, soit 34,2 % du chiffre d'affaires, contre une marge brute de 267 414 \$, soit 37,2 % du chiffre d'affaires au premier trimestre 2020. En raison du type de contrats exécutés, de la nature de l'activité du projet, ainsi que de la composition du coût des ventes et des services, la répartition entre la main-d'œuvre, les matériaux et les contrats de sous-traitance peut être sensiblement différente.

Les crédits d'impôt à l'investissement liés à des projets admissibles du gouvernement provincial s'élevaient à 26 649 \$ (131 871 \$ en 2020) et à néant (1 058 017 \$ en 2020) de crédits d'impôt à l'investissement gagnés au cours des exercices précédents qui répondaient aux critères de comptabilisation. La Société a également comptabilisé, pour le trimestre clos le 31 mars 2021, 1 183 \$ (18 420 \$ en 2020) des crédits d'impôt à l'investissement dans le coût des ventes et des services, 17 967 \$ (1 141 468 \$ en 2020) dans les frais de recherche et de développement et 7 500 \$ (30 000 \$ en 2020) dans les frais de ventes, frais généraux et administratifs.

L'amortissement des actifs incorporels de 6 780 \$ au premier trimestre 2021 et de 6 813 \$ au T1 2020 concerne les brevets et les frais de développement reportés. Il convient de noter que ces dépenses sont

des éléments hors trésorerie et qu'elles seront amorties sur la durée de vie des brevets.

### **Frais de ventes, frais généraux et administratifs**

Les frais de ventes, frais généraux et administratifs comprennent les coûts associés 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 du personnel.

Les frais de ventes, frais généraux et administratifs du premier trimestre 2021, à l'exclusion des coûts associés à la rémunération fondée sur des actions (un élément hors trésorerie dans lequel les options sont acquises principalement sur une période de quatre ans), se sont élevés à 2 803 095 \$, soit une augmentation de 132 % par rapport aux 1 205 726 \$ enregistrés au premier trimestre 2020.

L'augmentation des frais de ventes, frais généraux et administratifs au T1 2021 par rapport à la même période en 2020 est principalement imputable à l'effet net :

- d'une augmentation de 35 % de la rémunération du personnel due principalement à l'augmentation des effectifs;
- d'une augmentation de 1 805 % pour les honoraires, principalement due à une augmentation des frais de comptabilité, des frais juridiques et des droits d'admission à la cote;
- d'une augmentation de 112 % des frais de bureau et des frais généraux, due à une augmentation des fournitures de sécurité et des dépenses liées aux ordinateurs;
- de la diminution des frais de déplacement 82 %, en raison d'une baisse des déplacements à l'étranger;
- de l'augmentation de l'amortissement des biens et des équipements de 659 % en raison de l'augmentation du nombre de biens et d'équipements amortis;
- de l'augmentation de l'amortissement des biens à droit d'usage de 14 % en raison de l'augmentation du nombre de biens à droit d'usage amortis;
- du fait que les crédits d'impôt à l'investissement sont restés les mêmes sur douze mois;
- de la diminution des subventions gouvernementales de 100 % en raison de la baisse du niveau des activités soutenues par ces subventions;
- de l'augmentation des autres dépenses de 346 %, principalement en raison d'une hausse des assurances.

Par ailleurs, les paiements fondés sur des actions ont augmenté de 1 202 % au premier trimestre 2021 par rapport à la même période en 2020 en raison des options sur actions attribuées le 16 juillet 2020. Cela 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 développement (« R & D »)**

La Société a engagé 286 307 \$ de frais de R & D, nets des subventions gouvernementales, sur des projets internes au premier trimestre 2021, soit une augmentation de 1 140 % par rapport aux 23 088 \$ du T1 2020. L'augmentation au premier trimestre 2020 est principalement liée à une diminution des subventions gouvernementales comptabilisées.

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

## **Charges financières nettes**

Les charges financières au premier trimestre 2021 s'élevaient à 53 087 \$, contre 232 736 \$ au T1 2020, soit une diminution de 77 % sur 12 mois. La diminution des charges financières au T1 2020 est principalement imputable à la baisse des intérêts et de la croissance sur des montants de dette moins élevés.

## **Investissements stratégiques**

L'ajustement de la juste valeur marchande des investissements stratégiques du premier trimestre 2021 a entraîné un gain de 5 634 722 \$, contre un gain d'un montant de 492 024 \$ au T1 2020.

## **Bénéfice net et résultat global (perte)**

Le résultat net global du premier trimestre 2021 de 3 712 903 \$, contre une perte de 1 757 027 \$ au T1 2020, représente une augmentation de 311 % sur douze mois. L'augmentation du chiffre d'affaires de 4 253 146 \$ dans le résultat global au premier trimestre 2021 est principalement imputable aux facteurs décrits ci-dessus, résumés comme suit :

- une augmentation du chiffre d'affaires liés aux produits et services de 5 545 595 \$ au cours du premier trimestre 2021;
- une augmentation du coût des ventes et des services de 3 669 999 \$, principalement due à une augmentation de la rémunération du personnel, de la sous-traitance, des matériaux directs, des frais généraux de fabrication et autres, et une diminution des taux de change, des crédits d'impôt à l'investissement et de l'amortissement des actifs incorporels;
- une augmentation des frais de ventes, frais généraux et administratifs de 1 597 369 \$ au premier trimestre 2021, principalement en raison d'une augmentation de la rémunération du personnel, des honoraires, des frais de bureau et généraux, de l'amortissement des immobilisations corporelles, de l'amortissement des actifs incorporels, des autres frais et des

frais liés aux actions, et d'une diminution des frais de déplacement et des subventions gouvernementales;

- une augmentation des dépenses de R & D de 263 219 \$, principalement due à une augmentation des dépenses de sous-traitance, de matériel et d'équipement ainsi que des autres dépenses;
- une diminution des frais financiers nets de 179 649 \$ au T1 2021, principalement en raison de la baisse des intérêts et de la croissance sur des montants de dette moins élevés;
- une augmentation de l'ajustement de la juste valeur des investissements stratégiques de 5 142 698 \$ au premier trimestre 2021.

## **BAIIDA**

Le gain du BAIIDA au premier trimestre 2021 s'est élevé à 3 950 881 \$, contre une perte correspondante de 1 418 057 \$ au T1 2020, soit une augmentation de 379 % sur douze mois. L'augmentation de 5 368 938 \$ du gain du BAIIDA au premier trimestre 2021 par rapport au T1 2020 est due à l'augmentation du résultat global de 5 469 930 \$, à une augmentation de l'amortissement des immobilisations corporelles de 66 261 \$ et à une augmentation de l'amortissement des actifs ROU de 12 429 \$, compensées par une diminution de l'amortissement des immobilisations incorporelles de 33 \$ et une diminution des charges financières de 179 650 \$.

Le gain du BAIIDA ajusté au premier trimestre 2021 s'est élevé à 4 873 221 \$, contre une perte correspondante de 1 347 190 \$ au premier trimestre 2020. La croissance de 6 220 411 \$ du gain de BAIIDA ajusté au T1 2021 est imputable à une augmentation du gain de BAIIDA de 5 368 938 \$, et à une augmentation de 851 473 \$ des paiements fondés sur des actions.

La perte du BAIIDA modifié au premier trimestre 2021 était de 761 501 \$, contre une perte de BAIIDA modifié de 855 166 \$ au T1 2020, soit une diminution de 11 %. La diminution de 93 664 \$ du gain de BAIIDA modifié au T1 2021 est imputable à l'augmentation susmentionnée du BAIIDA ajusté de 6 220 411 \$ et à une diminution de la variation de la juste valeur des investissements stratégiques de 6 126 745 \$.

## **Liquidité**

Au 31 mars 2021, la société dispose d'une trésorerie et d'équivalents de trésorerie de 26 274 344 \$. En outre, les comptes créditeurs et les charges à payer de 8 236 489 \$ sont payables dans les 12 mois. La société prévoit que sa trésorerie sera en mesure de financer ses activités dans un avenir prévisible.

## **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 m<sup>2</sup> et 2940 m<sup>2</sup>, 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](http://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](http://www.sedar.com), ou [www.sec.gov](http://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](mailto:ir@pyrogenesis.com)

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