



**PyroGènese annonce les résultats du troisième trimestre de 2021 :
Chiffre d'affaires de 9,3 millions de dollars; marge brute de 43,5 %;
un carnet de commandes de contrats signés ou attribués s'élevant à 44,9 millions
de dollars**

MONTREAL (Québec), le 15 novembre 2021 (GlobeNewswire). – PyroGènese Canada inc. (<http://pyrogenesis.com>) (NASDAQ : PYR) (TSX : PYR) (FRA : 8PY), une entreprise de haute technologie (ci-après dénommée l'« entreprise » ou « PyroGènese »), qui conçoit, développe, fabrique et commercialise des procédés de plasma avancés et des solutions durables qui réduisent les gaz à effet de serre (GES), est heureuse de communiquer ses résultats financiers et d'exploitation pour le troisième trimestre qui se termine le 30 septembre 2021.

« Nous avons la fierté d'annoncer nos résultats financiers pour le troisième trimestre de 2021, qui englobent désormais les résultats de notre récente acquisition, Pyro Green-Gas (qui se nommait auparavant AirScience Technologies Inc.). Le chiffre d'affaires du trimestre s'élève à un montant jamais égalé de 9,3 millions de dollars, par rapport aux 8,1 millions de dollars enregistrés au troisième trimestre 2020. Il convient de noter qu'il s'agit du cinquième trimestre consécutif au cours duquel PyroGènese affiche un chiffre d'affaires trimestriel plus important que celui enregistré à la clôture de l'année 2019. Il s'agit également du troisième trimestre consécutif d'augmentation du chiffre d'affaires par rapport au trimestre précédent. Ces résultats sont le fruit de l'exécution réussie de notre stratégie, de la réalisation de notre carnet de commandes de contrats signés ainsi que des avantages tirés de notre récente acquisition », a déclaré M. P. Peter Pascali, président et chef de la direction de PyroGènese. « Cela s'est traduit par une marge brute de 43,5 % et un bénéfice net d'exploitation de 623 000 \$. Le carnet de commandes des contrats signés ou attribués est à un niveau historiquement élevé de 44,9 millions de dollars, ce qui, compte tenu des marges récentes, est de bon augure dans une perspective à court terme. Nous pensons que cette tendance ne s'estompera pas. »

Les résultats du troisième trimestre 2021 s'expliquent par les faits saillants suivants :

- un chiffre d'affaires de 9 317 926 \$, ce qui représente une augmentation de 14 % par rapport aux 8 149 427 \$ réalisés au T3 2020;
- un chiffre d'affaires de 3 712 000 \$ généré par la dernière acquisition, Pyro Green-Gas;
- une entrée sur le marché du gaz naturel renouvelable par le biais d'une acquisition, et une présence en Inde et en Italie;
- un troisième trimestre consécutif de croissance du chiffre d'affaires, respectivement 6 264 503 \$, 8 280 572 \$ et 9 317 926 \$;
- une marge bénéficiaire brute de 4 052 531 \$, soit 43,5 % du chiffre d'affaires;

- un bénéfice net et un résultat global de 623 664 \$;
- un BAIIA de 968 667 \$ et un BAIIA rajusté de 1 641 861 \$ pour le troisième trimestre de 2021;
- une trésorerie et des équivalents de trésorerie au 30 septembre 2021 de 15 781 528 \$ (31 décembre 2020 : 18 104 899 \$);
- un carnet de commandes de contrats signés ou attribués se chiffrant à 44,9 millions de dollars.

PERSPECTIVE

PyroGènese occupe une position enviable en affichant un bilan sain et un résultat net positif pour le trimestre se terminant le 30 septembre 2021. Nous entendons mettre en œuvre l'ensemble des stratégies de croissance interne, de tirer profit de la récente acquisition de Pyro Green-Gas et de continuer à alimenter activement la croissance par le biais de fusions et d'acquisitions synergiques.

L'entreprise a récemment ciblé les offres mettant l'accent sur les avantages de la réduction des émissions de gaz à effet de serre, ce que les activités de Pyro Green-Gas viennent renforcer. La plupart des gammes de produits de PyroGènese ne dépendent pas d'incitatifs environnementaux (crédits d'impôt, certificats liés aux GES, subventions environnementales, etc.) pour être économiquement viables.

Nous considérons que cette stratégie arrive à point nommé, car de nombreux gouvernements stimulent leurs économies respectives en assurant la promotion et le financement de technologies environnementales, mais aussi de projets d'infrastructure. Par conséquent, bien que la direction s'attende à ce qu'un vent de renouveau balaie ce pipeline déjà bien établi (venant ainsi augmenter les revenus et ajouter directement à la valeur pour l'actionnaire), le plein effet des mesures pourrait tarder à se faire sentir en raison du temps que prendront probablement les entreprises à soumettre les documents exigés par les gouvernements pour avoir droit à ces incitatifs.

Nos activités ne sont pas à l'abri des soubresauts que la COVID-19 fait subir aux entreprises, en particulier sur la main-d'œuvre et, surtout, sur la chaîne d'approvisionnement. La direction estime que l'entreprise est en meilleure position que bien d'autres et fait tout pour atténuer ces difficultés. Elle ne s'attend pas à des améliorations de la situation pour ce qui concerne la COVID-19 avant le deuxième trimestre de 2022.

A. 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 l'avantage que nous nommons notre « billet d'or ».

Par le passé, nous avons décrit cet avantage comme un accès privilégié obtenu lorsque l'entreprise réalise une vente directe ou interagit directement avec l'utilisateur. Un billet d'or nous donne l'occasion de i) réaliser des ventes croisées d'autres produits ou ii) de cerner d'autres enjeux auxquels seule PyroGènese est en mesure de répondre. Nous appelons cette dernière la stratégie « du café et des beignes » (si vous vendez déjà du café, vous pourrez générer des revenus supplémentaires sans trop d'efforts en offrant aussi des beignes).

Au cours des dernières années, PyroGènese 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 reconnu le caractère unique des offres de PyroGènese et ont constaté qu'elles étaient recherchées 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 importantes sources de revenus, en particulier dans la pelletisation du minerai de fer et de DROSRITE (à court terme), l'impression 3D (à moyen et à long terme) et la valorisation du biogaz (à moyen et à long terme).

1. DROSRITE™

Pour ce qui touche DROSRITE, l'entreprise continue d'explorer avec un grand dynamisme les possibilités de croissance horizontale. L'entreprise présente actuellement une soumission relative à une occasion en amont, évaluée à environ 40 millions de dollars. Le procédé, basé sur le plasma, permet non seulement de réduire les émissions de gaz à effet de serre, mais semble également moins coûteux que les autres technologies. Ce projet qui se déroule au Moyen-Orient connaît actuellement des retards en raison du traitement de la documentation gouvernementale nécessaire afin de rattraper le processus d'appel d'offres. La direction note qu'elle a eu beaucoup de succès dans le processus de sélection jusqu'à présent et continue de croire qu'elle a d'excellentes chances de succès. Inspirée par cette initiative, l'entreprise a décidé d'entamer des discussions avec un deuxième interlocuteur recherchant un processus en amont similaire à des conditions pratiquement identiques. Ces deux occasions illustrent le succès que l'entreprise connaît avec cette stratégie.

PyroGènese a conclu un accord de coentreprise et un contrat de licence avec un fournisseur de technologie établi et reconnu. Cette technologie est conçue pour faire subir un traitement unique aux résidus résultant du traitement des scories que produit l'industrie de l'aluminium. Nous avons déjà annoncé notre intention de mettre la main sur cette technologie dans le but de rendre notre procédé DROSRITE classique plus attrayant, mais nous désirons aussi la proposer en tant que produit autonome. Nous pensons que la valorisation des résidus et la production de produits haut de gamme nous permettront de nous imposer comme l'entreprise de référence pour tout ce qui touche le traitement des scories. C'est une belle illustration de notre stratégie du café et des beignes en action. La coentreprise ne portera que sur la nouvelle technologie et, à ce titre, PyroGènese n'aura pas à céder d'actifs ni de propriété intellectuelle (en particulier, sa technologie DROSRITE).

2. Fabrication additive

En ce qui concerne la fabrication additive, nous nous attendons à des améliorations marquées de notre offre de poudres métalliques 3D sur douze mois, car notre installation NexGen™, qui intègre tous les avantages dévoilés précédemment (augmentation des taux de production et réduction des dépenses d'investissement et d'exploitation), est désormais pleinement opérationnelle.

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 chaîne de production ultramoderne. Nous sommes actuellement en train de leur fournir des échantillons pour analyse. Il convient de noter qu'une grande entreprise aérospatiale mondiale a conclu un accord avec PyroGènese, pour faire l'analyse de caractérisation de sa poudre, à un coût considérable pour cette société aérospatiale de premier rang, en vue de faire de celle-ci son éventuel fournisseur. L'entreprise s'attend à des suites dans ce dossier qui se traduiront, à moyen et à long terme, par une amélioration notable des revenus générés dans ce segment.

3. Torches à plasma

Quant à l'offre de torches à plasma, nous nous attendons à ce qu'elle soit fortement influencée par la poursuite des avancées dans l'industrie de la pelletisation 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 PyroGènese, dans l'optique de réduire l'empreinte carbone.

Jusqu'à présent, tout se déroule conformément aux prévisions. 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 PyroGènese dans l'industrie de la pelletisation du minerai de fer, pour laquelle PyroGènese dispose d'un brevet.

PyroGènese 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 PyroGènese. Toutefois, cela pourrait retarder l'obtention de contrats, les clients potentiels cherchant à obtenir l'appui du gouvernement pour des initiatives de grande envergure.

À ce jour, toutes les simulations informatiques ont été couronnées de succès, et le client A a commandé une torche et a demandé un devis pour 36 unités de plus. Nous nous attendons à ce que, dans un avenir rapproché, le client B passe une commande d'une à cinq torches, attendue depuis longtemps, et il semble presque certain qu'une prochaine série de commandes de torches se confirmera de sa part. Tout indique jusqu'à présent que l'industrie de la pelletisation de minerai de fer sera une grande consommatrice des torches à plasma de PyroGènese.

PyroGènese cible de manière proactive d'autres industries qui subissent des pressions importantes

pour réduire leurs émissions de GES, et qui emploient également des brûleurs à combustibles fossiles.

Par ailleurs, l'entreprise 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. PyroGènese 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. PyroGènese discute actuellement avec le client pour déterminer la meilleure façon de résilier cette convention. À toutes fins utiles, du point de vue du lecteur, ce projet avec le client est terminé. PyroGènese évalue, et a l'intention de poursuivre, les possibilités de creusement de tunnels à base de plasma, en particulier celles qui sont ressorties comme étant en dehors du champ d'application de la convention actuelle.

Un autre marché de niche où l'entreprise propose sa torche à plasma, et où il y a une forte probabilité de ventes récurrentes, est celui des applications terrestres de destruction des déchets, et plus particulièrement des déchets médicaux. L'entreprise a signé un contrat en août 2021 en vue de fournir deux systèmes de torche à plasma à air à un client actuel, qui serviront à la destruction de déchets médicaux.

Au fur et à mesure que les ventes des torches à plasma augmenteront, l'entreprise 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 PyroGènese qui consiste à s'appuyer sur un modèle de revenus récurrents.

4. HPQ/PUREVAP™

En ce qui concerne HPQ, l'objectif consiste à étendre de plus en plus son rôle de fournisseur de la technologie de HPQ pour la famille de procédés de silicium révolutionnaires et qui sont développés exclusivement pour HPQ et ses filiales à part entière, HPQ Nano Silicon Powders inc. et HPQ Silica Polvere inc., à savoir :

- Les réacteurs de réduction du quartz (QRR) PUREVAP™, un procédé innovant (brevet en instance) qui devrait permettre la transformation en une seule étape d'un quartz (SiO_2) 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 classique, à des coûts, à un apport énergétique et à une empreinte carbone réduits. Les capacités uniques de ce procédé pourraient faire de HPQ un fournisseur de silicium spécialisé nécessaire pour une technique recelant un potentiel considérable en matière d'énergie durable.

- Le réacteur de silicium Nano (RSiN) PUREVAP™, qui, en cas de succès, pourrait se classer comme un nouveau procédé exclusif et à faible coût capable de transformer le silicium (Si) fabriqué par le réacteur de réduction (RRQ) PUREVAP™ en nanomatériaux de silicium (poudres et nanofils de silicium) que recherchent les joueurs 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 faire de HPQ NANO la première entreprise à commercialiser à l'échelle industrielle un système de production de nanopoudre à faible coût.
- Un nouveau procédé à base de plasma pourrait transformer la silice (quartz, SiO₂) en silice sublimée (silice pyrogénique) en une seule étape. Ce nouveau procédé pourrait être un choix peu coûteux et respectueux de l'environnement qui combine les projets de fabrication de silicium à haut degré de pureté de HPQ Silicon et le savoir-faire de pointe de PyroGènese en matière de développement de procédés plasma commerciaux. Il est prévu que le procédé élimine les substances chimiques nocives que génèrent actuellement les méthodes actuelles. Ce nouveau procédé pourrait révolutionner la fabrication de la silice sublimée, tout en rapatriant sa production en Amérique du Nord.

La participation du gouvernement à un financement de 5,3 millions de dollars consacré au projet de silice sublimée vient appuyer nos prévisions selon lesquelles 2021 devrait être une année marquée par des avancées importantes sur tous ces fronts.

5. Applications terrestres et environnementales

L'entreprise a consenti peu d'efforts à la promotion active de solutions à base de plasma pour des applications terrestres et environnementales, qu'elle a eu tendance à négliger en faveur de cibles plus faciles, comme la pelletisation du minerai de fer et DROSRITE.

Elle a opté pour une stratégie plus opportuniste en décidant de saisir les occasions lorsqu'elles se présentaient. Il semble maintenant que ses capacités dans ce domaine commencent à susciter énormément d'intérêt. Outre l'intérêt pour les applications de niche mentionnées précédemment (p. ex. le traitement des déchets médicaux), les solutions à base de plasma de PyroGènese ont été envisagées avec intérêt pour le traitement d'un flux de déchets récemment classés comme dangereux. La direction estime que dans le cadre d'un processus d'appel d'offres en cours, sa solution sera la technologie de choix. En cas de succès, cela représentera une avancée importante pour les solutions à base de plasma de PyroGènese, pour cette gamme de produits en particulier, mais aussi, si l'on tient compte du succès sans précédent enregistré par son offre destinée aux porte-avions de la US Navy, pour le segment des applications terrestres et environnementales en général.

B. CROISSANCE PAR LE BIAIS DE FUSIONS ET D'ACQUISITIONS SYNERGIQUES

Comme il a été indiqué précédemment, l'entreprise envisage des stratégies de fusion et d'acquisition synergiques prudentes afin d'accélérer sa croissance et poursuit très activement plusieurs occasions qui viendront soutenir cette stratégie. Ce faisant, elle s'est concentrée exclusivement sur les sociétés

fermées qui i) exploitent principalement les stratégies du « billet d'or » et « du café et des beignes » ou ii) pourraient bénéficier de manière unique de l'avantage technique ou des relations internationales de l'entreprise.

PyroGènese a récemment annoncé l'acquisition d'AirScience Technologies Inc. (« AST »), une entreprise d'expérience dans la valorisation du biogaz. PyroGènese estime que l'expérience d'AST dans la valorisation du biogaz, combinée à ses propres compétences techniques et multidisciplinaires, ainsi qu'à sa capacité avérée à répondre aux exigences exigeantes d'entreprises multimilliardaires et des Forces armées des États-Unis, forment l'alliance idéale pour saisir les occasions générées par le besoin croissant de générer du gaz naturel renouvelable.

De plus, l'acquisition d'AST propose des synergies potentielles avec PyroGènese qui, si elles se réalisent, augmenteront considérablement la valeur marchande des offres de destruction de déchets terrestres. La technologie d'AST complète les produits et les services existants de PyroGènese, en plus de renforcer davantage sa position en tant que chef de file émergent dans les solutions de réduction des émissions de GES pour une croissance durable à long terme.

Notre objectif, au cours des douze à dix-huit prochains mois, consiste à renforcer les activités et les systèmes de contrôle de la qualité d'AST, tout en augmentant le nombre de contrats signés et en réalisant les contrats établis, ce qui positionnera AST comme un acteur important et crédible sur le marché. Une fois ces bases établies, nous évaluerons nos options pour accélérer le déploiement de ces solutions.

De son côté, l'entreprise étudie le potentiel de l'avenue suivante :

1. Torches à plasma

PyroGènese met fréquemment à l'étude des possibilités de tirer parti de son expertise en matière de plasma et analyse constamment des technologies qui pourraient compléter les offres existantes et mettre à profit ses relations privilégiées. Les négociations en cours actuellement ne débouchent sur rien de concluant pour le moment.

CONCLUSION

En conclusion, PyroGènese est bien positionnée pour le reste de l'année 2021 pour tirer parti de sa position unique dans ses principales offres commerciales afin d'en accélérer la croissance, avec un accent particulier sur les offres visant à réduire de manière importante les émissions de GES. En outre, nous ne prévoyons pas à l'heure actuelle, 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

PyroGènese a enregistré un chiffre d'affaires de 9 317 926 \$ au troisième trimestre de 2021 (« T3 2021 »), soit une augmentation de 14 % par rapport aux 8 149 427 \$ enregistrés au troisième trimestre de 2020 (« T3 2020 »). Le chiffre d'affaires pour les neuf mois de l'exercice de 2021 s'est élevé à 23 863 001 \$, ce qui signifie une augmentation de 117 % par rapport au chiffre d'affaires de 10 996 789 \$ comptabilisé au cours de la même période en 2020.

Le chiffre d'affaires des périodes de trois et de neuf mois se terminant le 30 septembre 2021 provient :

- (i) des ventes liées à DROSRITE de 1 983 524 \$, 6 373 130 \$ (T3 2020 : 4 590 227 \$, 6 384 563 \$)
- (ii) des ventes liées à PUREVAP de 999 874 \$, 5 524 642 \$ (T3 2020 : 2 840 760 \$, 2 883 819 \$)
- (iii) des services d'appui liés aux systèmes PAWDS-Marine fournis à l'US Navy à hauteur de 1 957 981 \$, 6 677 188 \$ (T3 2020 : 419 251 \$, 480 290 \$)
- (iv) des ventes de torches de 645 894 \$, 1 398 729 \$ (T3 2020 : 192 800 \$, 897 822 \$)
- (v) de la valorisation du biogaz et de mesures de contrôle de la pollution ayant généré 3 712 000 \$, 3 712 000 \$ (T3 2020 : néant, néant)
- (vi) d'autres ventes et services de 18 653 \$, 177 312 \$ (T3 2020 : 106 389 \$, 350 297 \$)

Coût des ventes et services et marges brutes

Le coût des ventes et services avant amortissement des actifs incorporels s'est élevé à 5 174 062 \$ au T3 2021, soit une augmentation de 98 % par rapport au coût de 2 610 119 \$ au troisième trimestre de l'année précédente, principalement en raison d'une augmentation de la rémunération du personnel, s'élevant à 749 549 \$ (T3 2020 : 530 860 \$), des matières premières de 4 387 047 \$ (T3 2020 : 1 423 762 \$), des frais généraux de fabrication et autres de 221 990 \$ (T3 2020 : 195 681 \$), compensée par une diminution des coûts de sous-traitance s'élevant à 61 587 \$ (T3 2020 : 480 602 \$), du taux de change sur les matériaux, à 200 240 \$ (T3 2020 : 2 670 \$) et des crédits d'impôt à l'investissement de 45 871 \$ (T3 2020 : 23 456 \$).

La marge brute au troisième trimestre de 2021 était de 4 052 531 \$, soit 43,5 % du chiffre d'affaires, contre une marge brute de 5 532 526 \$, soit 67,9 % du chiffre d'affaires au troisième trimestre de l'année précédente. 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 appliqués au coût des ventes étaient de 45 871 \$ (T3 2020 : 23 456 \$). L'entreprise a également comptabilisé, pour les neuf mois clos le 30 septembre 2021, 83 369 \$ (62 844 \$ au T3 2020) de crédits d'impôt à l'investissement dans le coût des ventes et des services, 73 237 \$ (47 212 \$ au T3 2020) en déduction des frais de recherche et développement et 23 479 \$ (47 105 \$ au T3 2020) en déduction

des frais de ventes, frais généraux et administratifs.

L'amortissement des actifs incorporels de 91 333 \$ au troisième trimestre 2021, par rapport à 6 782 \$ au même trimestre l'an dernier, concerne principalement les actifs incorporels liés à l'acquisition de Pyro Green-Gas, 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 vente, les frais généraux et les frais administratifs pour le troisième trimestre de 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 4 227 937 \$, soit une augmentation de 84 % par rapport aux 2 294 394 \$ enregistrés au troisième trimestre de l'an dernier. Depuis le début de l'année, les frais des ventes, frais généraux et administratifs à l'exclusion des coûts associés à la rémunération fondée sur des actions se sont élevés à 10 402 922 \$, par rapport aux 5 141 456 \$ enregistrés à la même période en 2020.

L'augmentation des frais de ventes, frais généraux et administratifs au T3 2021 par rapport à la même période en 2020 est principalement attribuable à l'exploitation de Pyro Green-Gas et à l'effet net de ce qui suit :

- d'une augmentation de 13 % de la rémunération du personnel due principalement à l'augmentation des effectifs;
- d'une augmentation de 57 % des honoraires professionnels, attribuable principalement à une augmentation des frais de comptabilité, des frais juridiques et des droits d'admission à la cote;
- d'une augmentation de 134 % des frais de bureau et des frais généraux, due à une augmentation des fournitures de sécurité et des dépenses liées aux ordinateurs;
- d'une hausse des frais de déplacement de 783 %, en raison d'une augmentation des voyages à l'étranger;
- de l'augmentation de l'amortissement des biens et des équipements de 390 % 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 19 % 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;
- 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 1 162 %, principalement en raison d'une hausse de l'assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants.

Par ailleurs, les paiements fondés sur des actions ont diminué de 78 % au T3 2021, par rapport à la même période en 2020, en raison des options sur actions attribuées en 2020 et 2021. Cela a été directement influencé par la structure d'acquisition des droits du régime d'options d'achat d'actions, les options étant acquises entre 25 % et 100 % à la date d'attribution, ce qui a nécessité une comptabilisation immédiate de ce coût.

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

L'entreprise a engagé des frais de 389 806 \$ en R et D, nets des subventions gouvernementales, sur des projets internes au troisième trimestre 2021, soit une augmentation de 195 % par rapport aux 131 955 \$ du T3 2020. L'augmentation au troisième trimestre 2021 est principalement liée à une augmentation de la rémunération du personnel, de la sous-traitance, des matériaux et équipements et des autres dépenses de 443 113 \$, par rapport aux 237 490 \$ comptabilisés au troisième trimestre de l'année dernière. Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2021, les dépenses nettes en activités internes de R et D se sont élevées à 1 386 847 \$, par rapport aux 151 176 \$ en 2020, principalement en raison d'une augmentation des activités de R et D réalisées au cours des neuf mois clos le 30 septembre 2021.

Outre les projets de R et D financés en interne, l'entreprise a également engagé des dépenses pour des activités de cette nature lors de l'exécution de projets financés par des clients. Ces dépenses sont admissibles au programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (« RS&DE »). Les crédits d'impôt en matière de RS&DE sur les projets financés par les clients s'appliquent au coût des produits et services vendus (se reporter à la rubrique « Coût des ventes » précédente).

Frais financiers

Les frais financiers pour le troisième trimestre de 2021 ont totalisé 6 792 \$, contre (16 370 \$) pour le même trimestre de 2020, ce qui représente une augmentation de 141 % sur douze mois. L'augmentation des frais financiers au troisième trimestre de 2021 s'explique principalement par l'augmentation des intérêts et du montant de la dette.

Investissements stratégiques

L'ajustement de la juste valeur marchande des investissements stratégiques pour le troisième trimestre 2021 a donné lieu à un gain de 1 868 862 \$, contre un gain d'un montant de 15 220 857 \$ au T3 2020. La diminution est principalement attribuable à la baisse 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)

Le résultat global pour le troisième trimestre 2021 s'élève à 623 664 \$, contre 15 325 996 \$, à la même période l'an dernier, représentant une diminution de 96 % sur douze mois. La diminution de 14 702 332 \$ dans le résultat global au troisième trimestre de 2021 est principalement attribuable aux facteurs décrits ci-dessus, résumés comme suit :

- une augmentation du chiffre d'affaires lié aux produits et aux services de 1 168 499 \$ au cours du troisième trimestre de 2021;
- une augmentation du coût des ventes et services de 2 648 494 \$, principalement due à une augmentation de la rémunération du personnel, des matières premières, des frais généraux de fabrication et autres, du taux de change sur les matériaux, des crédits d'impôt à l'investissement, de l'amortissement des actifs incorporels et d'une diminution de la sous-traitance;
- une augmentation des frais de ventes, frais généraux et administratifs à l'exclusion des coûts associés à la rémunération fondée sur des actions, s'établissant à 1 933 543 \$ au troisième trimestre 2021, s'expliquant principalement par une augmentation de la rémunération du personnel, des honoraires professionnels, des frais de bureau et généraux, des déplacements, de l'amortissement des biens et de l'équipement, de l'amortissement des biens à droit d'usage, des subventions gouvernementales et d'autres dépenses;
- une augmentation des dépenses de R et D de 257 851 \$, principalement due à une augmentation de la rémunération des employés, des crédits d'impôt à l'investissement, de la sous-traitance, du matériel et de l'équipement, et des autres dépenses, et à une diminution des subventions gouvernementales;
- une rémunération fondée sur des actions de 2 344 214 \$;
- une diminution des variations de l'ajustement de la juste valeur marchande des investissements stratégiques et des frais financiers de 13 375 157 \$ au T3 2021.

BAIIDA

Le gain du BAIIDA au premier trimestre 2021 s'est élevé à 968 667 \$, contre 15 464 504 \$ pour le troisième trimestre 2020, soit une augmentation de 94 % sur douze mois. La diminution de 14 495 837 \$ du gain du BAIIDA au T3 2021 par rapport au T3 2020 est attribuable à la diminution du résultat global de 14 702 333 \$, à une augmentation de l'amortissement des actifs et de l'équipement de 74 576 \$, à une augmentation de l'amortissement des biens à droit d'usage de 24 206 \$, à une augmentation de l'amortissement des actifs incorporels de 84 551 \$ et à une augmentation des frais financiers de 23 162 \$.

Le BAIIDA rajusté au troisième trimestre 2021 était de 1 641 861 \$, contre 18 481 912 \$ au troisième trimestre 2020. La diminution de 16 840 051 \$ au T3 2021 est attribuable à une diminution du BAIIDA à 14 495 837 \$, et à une réduction de 2 344 214 \$ des coûts associés à la rémunération

fondée sur des actions.

La perte du BAIIDA au troisième trimestre 2021 s'est élevée à 227 001 \$, contre un gain de 3 261 055 \$ au troisième trimestre 2020, ce qui représente une baisse de 107 %. La diminution de 3 448 056 \$ de la perte du BAIIDA modifié au troisième trimestre 2021 est attribuable à la diminution susmentionnée du BAIIDA rajusté à 16 840 051 \$ et à une diminution de la variation de la juste valeur des investissements stratégiques à 13 351 995 \$.

Liquidités

Au 30 septembre 2021, l'entreprise dispose d'une trésorerie et d'équivalents de trésorerie s'élevant à 15 781 528 \$. En outre, les comptes créditeurs et les charges à payer de 8 230 604 \$ sont payables dans les douze mois. L'entreprise prévoit que sa trésorerie sera en mesure de financer ses activités dans un avenir prévisible.

À propos de PyroGènese Canada inc.

PyroGènese Canada inc., une entreprise de haute technologie, est un chef de file dans la conception, le développement, la fabrication et la commercialisation de procédés de plasma avancés et de solutions durables qui réduisent les gaz à effet de serre tout en étant économiquement intéressants pour remplacer certains procédés moins « propres ». PyroGènese a créé des technologies de plasma avancées, exclusives et brevetées qui sont approuvées et utilisées par une multitude d'entreprises de plusieurs milliards de dollars, chefs de file dans quatre marchés de grande importance : la pelletisation de minerai de fer, l'aluminium, la gestion des déchets et la fabrication additive. Grâce à une équipe d'ingénieurs, de scientifiques et de techniciens expérimentés travaillant à partir de son bureau de Montréal et de ses installations de fabrication de 3 800 m² et de 2 940 m², PyroGènese maintient son avantage concurrentiel en demeurant à l'avant-garde du développement et de la commercialisation des technologies. Les activités de PyroGènese sont certifiées ISO 9001:2015 et AS9100D, et sont certifiées ISO depuis 1997. Pour en savoir plus, veuillez consulter le www.pyrogenesis.com/fr/.

Le présent communiqué de presse contient des énoncés prospectifs, y compris, sans s'y limiter, des énoncés contenant les mots « pourrait », « planifier », « vouloir », « estimer », « prévoir », « s'attendre », « en cours de » et d'autres expressions similaires qui constituent des « renseignements prospectifs » au sens des lois applicables sur les valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs reflètent les attentes et les hypothèses actuelles de l'entreprise 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 impliquent 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 de nos produits existants, notre stratégie de recherche et développement, l'incidence des produits et des prix de la concurrence, le développement de nouveaux produits et les incertitudes liées au processus d'approbation

réglementaire. Ces énoncés reflètent les points de vue actuels de l'entreprise à l'égard d'événements futurs et sont assujettis à certains risques et incertitudes, ainsi qu'à d'autres risques détaillés de temps à autre dans les dépôts en cours de l'entreprise auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières (dépôts pouvant être consultés au www.sedar.com, ou au www.sec.gov). Les résultats, les événements et le rendement réels peuvent différer sensiblement. Les lecteurs sont priés de ne pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs. L'entreprise ne s'engage aucunement à mettre à jour ni à réviser publiquement les énoncés prospectifs à la suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autres, sauf si les lois applicables sur les valeurs mobilières 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 NASDAQ Stock Market, LLC n'assument la responsabilité de la pertinence ou de l'exactitude du présent communiqué de presse.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Des renseignements complémentaires concernant l'entreprise et ses activités, y compris les états financiers de 2020, la notice annuelle et d'autres déclarations que l'entreprise a effectuées et pourrait effectuer à l'avenir auprès des autorités compétentes en matière de valeurs mobilières, sont disponibles sur ou via SEDAR à l'adresse www.sedar.com, EDGAR à www.sec.gov ou sur le site Web de l'entreprise à l'adresse www.pyrogenesis.com.

Des renseignements complémentaires, y compris la rémunération et l'endettement des administrateurs et des dirigeants, les principaux porteurs de titres de la société et les titres dont l'émission est autorisée en vertu des régimes de rémunération en actions, figurent également dans la plus récente circulaire d'information de la direction de la société pour la toute dernière assemblée annuelle des actionnaires de l'entreprise.

SOURCE : PyroGènese Canada inc.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :
Rodayna Kafal, vice-présidente, Relations avec les investisseurs, Communications et Développement stratégique des affaires
Numéro de téléphone : 514 937-0002, courriel : ir@pyrogenesis.com

LIEN CONNEXE : <http://www.pyrogenesis.com/fr/>