



PyroGenèse annonce ses résultats du quatrième trimestre et de l'exercice complet 2025

MONTREAL, Québec (GlobeNewswire – 30 mars 2026) – PyroGenèse Inc. (« PyroGenèse » ou la « Société ») (TSX : PYR) (OTCQX : PYRGF) (FRA : 8PY1), un chef de file des procédés à ultra-haute température et de l'innovation en ingénierie, et un fournisseur de technologies plasma destinées aux industries lourdes et au secteur de la défense, annonce aujourd'hui ses résultats financiers et opérationnels pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 31 décembre 2025.

« En 2025, malgré des conditions exceptionnellement volatiles liées à la géopolitique, aux tarifs, aux chaînes d'approvisionnement et à l'approvisionnement énergétique, qui ont engendré de l'incertitude dans divers secteurs de l'industrie lourde et dans différentes régions, nous avons poursuivi nos efforts et réalisé des avancées notables sur plusieurs fronts », a déclaré M. P. Peter Pascali, président et chef de la direction de PyroGenèse Inc. « Bien que notre performance financière en 2025 n'ait pas été à la hauteur de nos attentes, à l'aube de 2026, nous nous concentrons sur la conversion de nos progrès technologiques en une amélioration de nos résultats financiers, tout en conservant la flexibilité nécessaire pour continuer à naviguer dans un contexte macroéconomique difficile. »

« Notre approche dite du “tabouret à plusieurs pieds” continue de porter ses fruits, car elle contribue à renforcer la résilience de nos ventes et à nous prémunir contre la volatilité persistante de l'environnement opérationnel. Ce type de diversification nous permet de continuer à investir dans des initiatives stratégiques qui nous positionnent pour une croissance à long terme. Sur le plan technologique, cela commence à générer des retombées importantes. »

M. Pascali a poursuivi : « Au cours de la dernière année, nous avons annoncé des améliorations majeures à nos torches à plasma, tant en termes de puissance que d'efficacité des procédés. Tout d'abord, des données issues d'un système en opération ont confirmé des besoins énergétiques nettement inférieurs, avec des économies pouvant atteindre 45 % par rapport aux brûleurs diesel traditionnels; puis, des essais portant sur le chauffage de poches de coulée ont démontré une réduction de la consommation énergétique de 80 % par rapport aux brûleurs au gaz naturel existants. Plus récemment, les résultats d'un important essai en four industriel réalisé avec nos clients Rio Tinto et Alco ont démontré des gains généralisés lors de l'utilisation de nos torches à plasma : une réduction de 35 % de la consommation d'énergie, une diminution de 20 à 27 % du temps de cycle, ainsi qu'une réduction de 24 à 55 % de la formation de scories, le tout en maintenant la qualité du métal, tout en réduisant la teneur en hydrogène du métal de 40 à 50 %. »

« Ce sont le type de résultats concrets obtenus en conditions réelles qui suscitent l'intérêt de secteurs existants et nouveaux. En fait, nous avons fait nos premiers pas dans plusieurs nouvelles industries en 2025, notamment les déchets radioactifs, le recyclage des batteries au lithium et la

gestion des déchets plastiques, tout en transformant l'intérêt initial des années précédentes en contrats fermes, comme en témoignent deux contrats respectivement de 1,2 million de dollars et de 1,3 million de dollars pour des clients du secteur du ciment. Plus particulièrement, nous avons signé des contrats majeurs avec Norsk Hydro ASA et Constellium, deux chefs de file mondiaux du secteur de l'aluminium, qui entreprennent tous deux des essais en conditions réelles sur four en utilisant les torches plasma de PyroGenèse. »

« Enfin, l'année 2025 a été marquée par des avancées importantes dans deux autres domaines clés : premièrement, l'adoption de nos poudres métalliques de titane commence à s'imposer. Nous avons annoncé plusieurs commandes couvrant à la fois des poudres de titane à granulométrie fine et grossière, tout en créant également un nouveau marché grâce à un contrat visant la vente de notre poudre « hors spécification » produite lors du procédé d'atomisation plasma. Un autre succès concerne notre projet de réacteur de silice fumée qui, en moins de cinq ans, est passé d'une subvention gouvernementale visant à étudier un concept, à une usine pilote opérationnelle qui, en 2025, a produit un matériau répondant ou surpassant plusieurs niveaux de qualité de silice fumée disponibles commercialement. Ces développements ont non seulement suscité l'intérêt de l'industrie, mais ont également contribué à la création de notre unité d'affaires Production de Matériaux, un segment vertical qui, selon moi, présente un potentiel considérable pour l'avenir. »

« Nous n'avons pas atteint l'ensemble de nos objectifs financiers pour 2025 », conclut M. Pascali. « Cela dit, je suis convaincu qu'à mesure que nous continuerons d'innover et que davantage de résultats issus des projets clients sur le terrain seront dévoilés, nos revenus rattraperont nos avancées technologiques. L'année 2025 nous a donné la confiance nécessaire pour affirmer que ce n'est désormais qu'une question de temps. Nous sommes une petite entreprise réalisant des travaux novateurs et de pointe avec des partenaires extrêmement crédibles, et nous continuons à faire des percées auprès de certaines des plus grandes entreprises de l'industrie lourde mondiale. Je tiens à remercier nos investisseurs pour leur soutien tout au long de ce parcours exceptionnel. Je suis enthousiaste quant à ce qui nous attend. »

FAITS SAILLANTS FINANCIERS DU T4 2025

- Revenus de 3,3 millions de dollars, en baisse de 21 % par rapport au T4 2024
- Marge brute de 17 %, comparativement à 41 % au T4 2024
- Perte nette de 5 222 327 \$, comparativement à un bénéfice de 145 320 \$ au T4 2024
- Carnet de commandes (revenus) de 47,8 millions de dollars en contrats signés et/ou octroyés au 31 mars 2026, dont 84 % sont libellés en dollars américains
- Perte d'EBITDA ajusté de 3,8 millions de dollars, comparativement à 1,8 million de dollars au T4 2024

FAITS SAILLANTS FINANCIERS DE L'EXERCICE 2025

- Revenus de 12,57 millions de dollars, en baisse de 19,6 % par rapport à 15,65 millions de dollars pour l'exercice 2024

- Marge brute de 30,2 %, comparativement à 34 % pour l'exercice 2024
- Perte nette de 14,8 millions de dollars, comparativement à 6,7 millions de dollars en 2024
- Perte d'EBITDA ajusté de 9,8 millions de dollars, comparativement à une perte de 1,9 million de dollars en 2024
- Aucune dette bancaire au 31 décembre 2025

ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE

- Après la fin du trimestre, en janvier 2026 [communiqué de presse daté du 6 janvier 2026], la Société a annoncé avoir conclu une entente avec la division sécurité nationale et défense d'une société multinationale américaine d'ingénierie des infrastructures, afin de poursuivre conjointement des contrats visant la destruction sécuritaire d'armes chimiques en Syrie. Aux termes de cette entente, et si ces démarches s'avèrent concluantes, PyroGenèse fournirait sa technologie PACWADS (qui utilise un plasma électrique à haute température pour éliminer une variété d'agents dangereux de guerre biologique et de produits chimiques, notamment le sarin, le gaz moutarde, le soman, le VX, et autres), les systèmes auxiliaires connexes, ainsi que divers services d'ingénierie, de formation, d'exploitation et de soutien après-vente, à divers emplacements au besoin, en collaboration avec son partenaire du secteur de la défense, le gouvernement syrien, et des organisations liées à l'interdiction et à l'élimination des armes chimiques. Le nombre exact et l'envergure des unités PACWADS requises seront déterminés dans le cadre du processus d'appel d'offres à venir.

FAITS SAILLANTS DE LA PRODUCTION ET DES VENTES 2025

Transition énergétique

- **En décembre** [communiqué de presse daté du 3 décembre 2025], la Société a annoncé la signature d'un contrat de 1,3 million de dollars avec un client européen de l'industrie du ciment, pour la fourniture d'un système de torche à plasma destiné à l'électrification d'un four de calcination, utilisé dans le cadre du processus de production du ciment. Un four de calcination peut être utilisé pour le traitement à haute température du calcaire, de la chaux vive et du trona, afin de produire de la chaux, du clinker et du carbonate de sodium, qui sont tous des composantes clés du ciment. Le client est un chef de file mondial dans le domaine de l'exploitation minière et des minéraux au sein de l'industrie du ciment. Dans le cadre de ce projet, le client teste l'utilisation d'une torche à plasma alimentée au CO₂ pendant une période de 9 mois, dans le cadre d'une initiative pluriannuelle existante visant à démontrer que le chauffage électrique peut remplacer la combustion de combustibles fossiles dans l'industrie du ciment.
- **En décembre** [communiqué de presse daté du 11 décembre 2025], la Société a annoncé la signature d'un contrat avec une entreprise spécialisée dans le recyclage de batteries à

grande échelle, portant sur l'essai de plasma à haute température dans le cadre du processus de récupération de matériaux et de production de nouvelles batteries. Le client figure parmi les plus grands recycleurs de batteries au monde. Le contrat prévoit un programme d'essais visant à évaluer comment le plasma peut être utilisé pour la récupération des matériaux de cathode et d'anode provenant de batteries au lithium en fin de vie.

Production de matériaux

- **En décembre** [communiqué de presse daté du 8 décembre 2025], la Société a annoncé la signature d'un contrat d'une demi-tonne avec un leader mondial du secteur aérospatial pour la fourniture de poudre de titane produite à l'aide du procédé d'atomisation plasma NexGen^{MC} de PyroGenèse. Ce contrat a été obtenu dans le cadre d'un processus d'appel d'offres concurrentiel et constitue la première commande reçue depuis que PyroGenèse a obtenu le statut officiel de fournisseur auprès du client à l'issue d'un processus de certification de plusieurs années. Le contrat porte sur la fourniture de poudre Ti64 de coupe « grossière » (taille des particules : 45 à 150 µm [microns]). La poudre sera utilisée dans le cadre du programme de recherche et développement aérospatial du client.
- **En décembre** [communiqué de presse daté du 10 décembre 2025], la Société a annoncé la signature d'une commande initiale de poudre de titane de coupe « fine » produite par le procédé d'atomisation plasma NexGenTM de PyroGenèse. Le client est un fabricant sous contrat spécialisé dans la fabrication additive à base de titane pour les industries des produits de consommation et de la santé. Le contrat porte sur la fourniture de poudre Ti64 de coupe « fine » (taille des particules : 20-53 µm [microns]), destinée à être utilisée dans les systèmes d'impression par fusion sur lit de poudre au laser (« LPBF ») du client.
- **En décembre** [communiqué de presse daté du 15 décembre 2025], la Société a annoncé la livraison de 3,5 tonnes de poudre de titane dans le cadre d'un nouvel accord d'approvisionnement en poudre conclu avec une entreprise américaine spécialisée dans les technologies des minéraux et des métaux. Le contrat porte sur de la poudre de titane « hors spécification » (Ti64), soit des poudres produites lors du procédé d'atomisation plasma de PyroGenèse, mais qui ne sont pas actuellement utilisées par la gamme existante d'imprimantes 3D métalliques commerciales utilisées dans la fabrication additive industrielle. PyroGenèse fournira le client sur une base récurrente, selon les besoins. Le client utilise ses technologies brevetées pour produire des alliages haute performance à partir de titane et d'autres minéraux critiques essentiels aux industries avancées américaines, notamment les secteurs spatial, aérospatial, de la défense, de l'électronique grand public, de l'hydrogène, des véhicules électriques et de la fabrication additive. Le client produit des alliages à partir de diverses sources, allant des minéraux d'origine jusqu'à certaines poudres métalliques.

Traitement des déchets

- **En décembre** [communiqué de presse daté du 17 décembre 2025], la Société a annoncé la signature d'un contrat pour une phase initiale de conception avec une organisation européenne spécialisée dans le traitement des déchets radioactifs et le déclassement nucléaire, en vue de l'utilisation potentielle du plasma pour la destruction de déchets radioactifs de faible activité (DFA). Ces déchets comprennent des éléments contaminés par contact avec des produits, systèmes ou procédés radioactifs, mais qui ne sont pas eux-mêmes radioactifs, tels que des outils, des gants, du papier et des chiffons, ainsi que certaines pièces et composantes utilisées dans les installations nucléaires. Le contrat permettra de définir les spécifications techniques, les dimensions et les paramètres de conception en vue d'une éventuelle phase subséquente d'ingénierie et de construction, pour un four équipé de plasma et les composants périphériques connexes requis dans le cadre de la construction potentielle d'une installation de vitrification et de traitement des déchets radioactifs en Europe.
- **Après la fin du trimestre, en janvier** [communiqué de presse daté du 6 janvier 2025], la Société a annoncé avoir conclu une entente avec la division sécurité nationale et défense d'une société multinationale américaine d'ingénierie des infrastructures, afin de poursuivre conjointement des contrats visant la destruction sécuritaire d'armes chimiques en Syrie. Aux termes de cette entente, et si ces démarches s'avèrent fructueuses, PyroGenèse fournirait sa technologie PACWADS (qui utilise un plasma électrique à haute température pour éliminer une variété d'agents de guerre biologique et de produits chimiques dangereux, y compris le sarin, le gaz moutarde, le soman, le VX, et d'autres), les systèmes auxiliaires connexes, ainsi que divers services d'ingénierie, de formation, d'exploitation et de service après-vente, à divers sites selon les besoins, en collaboration avec son partenaire de défense, le gouvernement syrien et des organisations liées à l'interdiction et à la remédiation des armes chimiques. Le nombre exact et l'envergure des unités PACWADS requises seront déterminés dans le cadre du processus d'appel d'offres à venir.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS DU T4

- **En octobre** [communiqué de presse daté du 1er octobre 2025], la Société a annoncé un placement privé sans intermédiaire structuré en deux groupes d'unités. Le premier groupe d'unités comprenait l'émission et la vente de 6 666 665 unités au prix de 0,63 \$ par unité, pour un produit brut total de 4 199 999 \$. Chaque unité est composée d'une action ordinaire de la Société et d'un bon de souscription d'actions ordinaires. Chaque bon de souscription donne à son porteur le droit d'acquérir une action ordinaire au prix de 0,28 \$ pendant une période de quarante-huit (48) mois suivant la date de clôture. Il était prévu que le président et chef de la direction de la Société, P. Peter Pascali, souscrive à la majorité, sinon à la totalité, de ce groupe d'unités. Le deuxième groupe d'unités devait comprendre l'émission et la vente de 4 000 000 unités au prix de 0,20 \$ par unité, pour un produit brut approximatif

de 800 000 \$. Chaque bon de souscription de ce groupe donne à son porteur le droit d'acquérir une action ordinaire au prix de 0,40 \$ pendant une période de vingt-quatre (24) mois suivant la date de clôture. Les clôtures des deux groupes d'unités devraient avoir lieu en un maximum de trois (3) tranches chacune.

- **En octobre** [communiqué de presse daté du 16 octobre 2025], la Société a annoncé la clôture de la première tranche du premier groupe d'unités du placement privé sans intermédiaire. Le président et chef de la direction de la Société, P. Peter Pascali, a directement souscrit à l'intégralité de cette première tranche, représentant un investissement d'environ 3 500 000 \$, par l'acquisition de 5 555 556 unités au prix de 0,63 \$ par unité.
- **En octobre** [communiqué de presse daté du 17 octobre 2025], la Société a annoncé la révision du prix d'exercice et la prolongation d'un maximum de 1 581 250 bons de souscription d'actions ordinaires, passant d'un prix d'exercice de 1,20 \$ par action et d'une date d'expiration au 18 novembre 2025, à un prix d'exercice de 0,63 \$ par action et à une date d'expiration au 17 juillet 2026. Les nouvelles modalités comprenaient également une clause d'accélération selon laquelle, si à tout moment avant la date d'expiration du 17 juillet 2026, le cours de clôture des actions ordinaires de la Société à la Bourse de Toronto est supérieur à 0,80 \$ (soit 127 % de 0,63 \$) pendant trois (3) jours de bourse consécutifs, la Société aura le droit, dans les quinze (15) jours suivant la survenance d'un tel événement, d'accélérer la date d'expiration des bons de souscription à une date correspondant à trente (30) jours suivant la date à laquelle un avis d'accélération est donné.
- **En octobre** [communiqué de presse daté du 29 octobre 2025], la Société a annoncé la clôture de la première tranche du deuxième groupe d'unités dans le cadre du placement privé sans intermédiaire, par l'émission et la vente d'un total de 4 110 000 unités de la Société à un prix de 0,20 \$ par unité, pour un produit brut d'environ 822 000 \$ pour la Société. Cette tranche a été légèrement sursouscrite. À la date de cette annonce, les deux groupes d'unités demeuraient ouverts, malgré la légère sursouscription du deuxième groupe d'unités, et il était prévu que les deux groupes d'unités soient clôturés au cours de la semaine suivante.
- **En novembre** [communiqué de presse daté du 7 novembre 2025], la Société a annoncé la clôture de la deuxième tranche des deux groupes d'unités dans le cadre du placement privé sans intermédiaire.

SOMMAIRE FINANCIER

1. Revenus

PyroGenèse a enregistré des revenus de 3,3 millions de dollars au quatrième trimestre de 2025 (« T4 2025 »), soit une diminution de 0,9 million de dollars comparativement aux 4,2 millions de dollars enregistrés au quatrième trimestre de 2024 (« T4 2024 »). Les revenus pour l'exercice 2025 se sont élevés à 12,6 millions de dollars, en baisse de 3,1 millions de dollars par rapport aux 15,7 millions de dollars déclarés pour l'exercice 2024.

Le tableau suivant présente un sommaire des revenus de la Société par ligne de produits pour les exercices 2025 et 2024 :

	Trois mois clos le 31 décembre		Variation	Douze mois clos le 31 décembre		Variation
	2025	2024	2025 c. 2024	2025	2024	2025 c. 2024
Silicium métallurgique de haute pureté et silicium de qualité solaire à partir de quartz (PUREVAP ^{MC})	198,049	358,792	(160,743)	589,027	1,076,653	(487,626)
Récupération des crasses d'aluminium et de zinc (DROSRITE ^{MC})	195,870	2,089,586	(1,893,716)	931,295	3,583,504	(2,652,209)
Développement et soutien liés aux systèmes fournis à la marine des États-Unis	140,301	489,269	(348,968)	738,336	2,115,418	(1,377,082)
Produits et services liés aux torches	2,095,912	246,496	1,849,416	4,605,125	5,226,262	(621,137)
Destruction des réfrigérants (SPARC ^{MC})	284,827	—	284,827	1,482,657	956,451	526,206
Valorisation du biogaz et contrôle de la pollution	315,648	862,483	(546,835)	3,535,511	1,762,432	1,773,079
Autres ventes et services	96,875	177,512	(80,637)	690,253	931,601	(241,348)
Revenus	3,327,482	4,224,138	(896,656)	12,572,204	15,652,321	(3,080,117)

Les revenus du quatrième trimestre de 2025 (« T4 2025 ») ont diminué de 0,9 million de dollars, principalement en raison de ce qui suit :

- Les ventes liées à PUREVAP^{MC} ont diminué de 0,2 million de dollars, reflétant l'étape du projet caractérisée par la poursuite des travaux à l'échelle pilote et de l'optimisation technique,
- DROSRITE^{MC} a diminué de 1,9 million de dollars, le T4 2025 ayant été axé sur la mise en service et la montée en puissance des opérations, plutôt que sur les étapes de fabrication plus importantes comptabilisées au cours de la période précédente,
- Les services de soutien liés aux systèmes fournis à la marine américaine ont diminué de 0,3 million de dollars, reflétant une baisse des activités d'ingénierie et d'inspection finale en amont des livraisons d'assemblage effectuées au T1 2026,

- Les produits et services liés aux torches ont augmenté de 1,8 million de dollars, reflétant les progrès réalisés dans les phases finales de fabrication, d'expédition et de préparation des systèmes sur les sites des clients en vue de leur installation et de leur mise en service,
- Les ventes liées à SPARC^{MC} ont augmenté de 0,3 million de dollars, reflétant les activités de livraison, d'installation et de mise en service actuellement en cours, avec une équipe sur place soutenant l'installation, et
- Les ventes liées à la valorisation du biogaz et aux contrôles de la pollution ont diminué de 0,5 million de dollars en raison d'un nombre moindre d'étapes franchies au cours du trimestre comparativement au T4 2024.

Les revenus de l'exercice 2025 ont diminué de 3,1 millions de dollars, principalement en raison de :

- Les ventes liées à PUREVAP^{MC} ont diminué de 0,5 million de dollars, reflétant la poursuite des activités pilotes et de pré-commercialisation, y compris la validation technique et les essais de performance avec HPQ Silicon Inc., ainsi que l'engagement auprès de nouveaux clients potentiels,
- Les ventes liées à DROSRITE^{MC} ont diminué de 2,7 millions de dollars; les revenus de l'exercice précédent comprenaient d'importantes finalisations de projets, l'atteinte de jalons et un niveau plus élevé de services accessoires qui ne se sont pas reproduits en 2025. Les activités de mise en service en cours n'ont compensé que partiellement cette baisse,
- Les services de soutien liés aux systèmes fournis à la marine américaine ont diminué de 1,4 million de dollars, reflétant le passage d'activités intensives de fabrication et d'inspection en 2024 à des activités d'inspection finale et de préparation à la livraison en 2025 pour les assemblages restants,
- Les produits et services liés aux torches ont diminué de 0,6 million de dollars, reflétant des différences de calendrier dans l'exécution des projets, bien que des progrès aient été réalisés sur de nouveaux contrats, avec une fabrication en cours et des livraisons prévues au début de 2026, ce qui reflète les étapes finales de fabrication et de déploiement des projets, y compris la livraison, l'installation et le soutien à la mise en service sur site,
- Les ventes liées à la valorisation du biogaz et au contrôle de la pollution ont augmenté de 1,8 million de dollars, reflétant l'avancement et la mise en service de projets de grande envergure ainsi qu'une solide exécution tout au long de l'année, et
- Les autres ventes et services ont diminué légèrement de 0,2 million de dollars, reflétant les fluctuations normales des activités de services non essentielles.

Dans l'ensemble, la performance des revenus en 2025 met en évidence la nature sensible au calendrier des jalons de projets et des activités réalisées sur site à travers les différentes lignes de produits de la Société. Alors que certains secteurs ont enregistré des revenus plus faibles en raison de l'achèvement de projets de l'exercice précédent, la croissance des systèmes de torches, de

SPARC, et des projets de biogaz démontre les progrès opérationnels de la Société ainsi que la visibilité sur les livraisons et les jalons attendus en 2026.

Au 30 mars 2026, les revenus qui devraient être comptabilisés ultérieurement, liés au carnet de commandes constitué de contrats signés et/ou attribués, s'élèvent à 47,8 millions de dollars¹, dont 84 % sont libellés en dollars américains. Les revenus seront comptabilisés à mesure que la Société remplira ses obligations de performance dans le cadre de contrats à long terme, ce qui devrait se produire sur une période maximale d'environ trois ans.

¹Cela exclut le contrat avec Varennes Carbon Recycling à la suite de l'annonce du 21 mars 2025 selon laquelle la société responsable du projet s'est placée sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

2. Coût des ventes et des services et profit brut

Au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2025, le coût des ventes et des services s'est élevé à 2,8 millions de dollars, comparativement à 2,5 millions de dollars au T4 2024, soit une augmentation de 0,3 million de dollars. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation des coûts directs des matériaux, qui ont atteint 1,7 million de dollars, contre 0,5 million de dollars au cours du trimestre correspondant de l'exercice précédent, reflétant une consommation accrue de matériaux à mesure que les projets de systèmes de torches progressaient vers les phases finales de fabrication et de préparation à l'expédition.

De plus, les frais généraux de fabrication et les autres coûts ont diminué à 0,2 million de dollars, comparativement à 0,6 million de dollars, principalement en raison de frais généraux moins élevés liés à une activité de production réduite pour les travaux liés à DROSRITE^{MC} et PUREVAP^{MC} au cours du trimestre. Les variations mineures des crédits d'impôt à l'investissement et de l'amortissement des actifs incorporels n'ont pas eu d'incidence significative sur les coûts totaux.

Le bénéfice brut pour le quatrième trimestre de 2025 s'est élevé à 0,6 million de dollars, soit 17 % des revenus, comparativement à 1,7 million de dollars, soit 41 % des revenus, au quatrième trimestre de 2024. La diminution de la marge brute est principalement attribuable à une consommation plus élevée de matières directes liée à la fabrication de systèmes de torches, ainsi qu'à des différences dans la composition des projets, ce qui a entraîné des coûts de production plus élevés par rapport aux revenus au cours du trimestre.

Au cours de la période de douze mois terminée le 31 décembre 2025, le coût des ventes et des services s'est élevé à 8,8 millions de dollars, comparativement à 10,4 millions de dollars en 2024, soit une diminution de 1,6 million de dollars. Cette baisse est principalement attribuable à la réduction des coûts de rémunération des employés et des frais généraux de fabrication, reflétant des besoins en effectifs moindres et un niveau d'activité de production réduit à la suite de l'achèvement de certains projets d'envergure. La rémunération des employés a diminué à 3,3 millions de dollars, contre 3,9 millions de dollars, tandis que les frais généraux de fabrication et autres coûts ont reculé à 0,9 million de dollars, contre 1,5 million de dollars.

Les coûts des matières directes ont légèrement diminué à 4,0 millions de dollars, contre 4,3 millions de dollars, reflétant des différences dans la composition des projets et le calendrier de fabrication par rapport à l'exercice précédent. Les dépenses de sous-traitance sont demeurées relativement stables à 0,5 million de dollars, reflétant le recours continu à des ressources externes spécialisées pour soutenir certaines activités liées aux torches et à SPARC^{MC}.

Des variations mineures ont été constatées au niveau des crédits d'impôt à l'investissement et de l'amortissement des actifs incorporels, ce dernier reflétant l'achèvement de l'amortissement de certains actifs issus de l'acquisition de Pyro Green-Gas, entièrement amortis au début de 2024. Ces dépenses sont des éléments hors trésorerie, et les actifs incorporels restants sont principalement constitués de brevets et de coûts de développement différés amortis sur leur durée de vie utile estimée.

Dans l'ensemble, la diminution du coût des ventes pour l'exercice 2025 reflète une baisse des coûts de main-d'œuvre, des frais généraux et de la consommation de matières, liée aux variations dans l'activité des projets et leur calendrier, partiellement compensée par le maintien du recours à la sous-traitance nécessaire pour soutenir l'exécution de projets spécialisés.

En raison du type de contrats exécutés, de la nature des activités de projet ainsi que de la composition du coût des ventes et des services, la répartition entre la main-d'œuvre, les matériaux et la sous-traitance peut varier considérablement. De plus, compte tenu de la nature de ces contrats à long terme, la Société n'a pas nécessairement répercuté sur ses clients l'augmentation éventuelle du coût des ventes attribuable à l'inflation. Les coûts des ventes et des services sont conformes aux attentes de la direction et à la nature des revenus.

3. Frais de vente, généraux et administratifs

Les frais de vente, généraux et administratifs (« SG&A ») comprennent les coûts liés à l'administration corporative, au développement des affaires, à la préparation des propositions de projets, à l'administration des opérations, aux relations avec les investisseurs ainsi qu'à la formation des employés.

Au cours des trois mois terminés le 31 décembre 2025, les frais de vente, généraux et administratifs (« SG&A ») se sont élevés à 5,8 millions de dollars, comparativement à 1,3 million de dollars au quatrième trimestre de 2024, représentant une augmentation de 4,5 millions de dollars.

L'augmentation est principalement attribuable aux variations des pertes de crédit attendues et des mauvaises créances, lesquelles ont entraîné une reprise de 0,1 million de dollars au quatrième trimestre de 2025, comparativement à une reprise de 3,5 millions de dollars au quatrième trimestre de 2024, soit un écart défavorable d'environ 3,4 millions de dollars. La période correspondante de l'exercice précédent avait bénéficié de reprises importantes sur des créances précédemment dépréciées, lesquelles ne se sont pas reproduites au cours du trimestre considéré. En excluant ces

variations, les frais de vente, généraux et administratifs (SG&A) auraient été significativement inférieurs et plus représentatifs des coûts d'exploitation sous-jacents.

Les honoraires professionnels ont augmenté pour atteindre 1,3 million de dollars, comparativement à 0,7 million de dollars, soit une hausse de 0,6 million de dollars. Cette augmentation est principalement attribuable aux coûts liés aux brevets comptabilisés au cours du trimestre à la suite d'un examen stratégique du portefeuille de propriété intellectuelle de la Société. En excluant cet élément non récurrent, les honoraires professionnels auraient été conformes à ceux de la période comparable, reflétant des coûts stables liés aux services juridiques, de conseil et de soutien corporatif.

Les frais d'assurance et autres charges ont augmenté pour s'établir à 1,0 million de dollars, comparativement à 0,3 million de dollars, soit une hausse de 0,7 million de dollars, principalement attribuable à une augmentation des charges corporatives, incluant un ajustement de période et des activités supplémentaires de sous-traitance, partiellement compensées par une baisse des primes d'assurance.

De plus, les fluctuations des taux de change ont entraîné une perte de 0,2 million de dollars au T4 2025, comparativement à un gain de 0,5 million de dollars au T4 2024, représentant une variation défavorable de 0,6 million de dollars, en raison des fluctuations des transactions libellées en devises étrangères.

L'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté pour atteindre 0,3 million de dollars, contre 0,1 million de dollars, principalement en raison de l'amortissement accéléré des améliorations locatives liées à des résiliations de baux.

Ces augmentations ont été partiellement compensées par une diminution des charges de rémunération fondée sur des actions, lesquelles ont reculé à 0,5 million de dollars, contre 1,2 million de dollars, reflétant un niveau plus faible d'attributions en instruments de capitaux propres et une réduction de la valorisation des rémunérations à base d'actions par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

La rémunération des employés a également diminué pour s'établir à 2,3 millions de dollars, comparativement à 2,6 millions de dollars, reflétant des initiatives d'optimisation de la main-d'œuvre ainsi que la poursuite des mesures de maîtrise des coûts mises en œuvre au cours de l'exercice.

D'autres catégories, incluant les frais de bureau et généraux, les déplacements, les subventions gouvernementales, l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et les crédits d'impôt à l'investissement, ont connu des variations relativement mineures et sont demeurées globalement conformes à la période correspondante de l'exercice précédent.

Au cours des douze mois clos le 31 décembre 2025, les frais de vente, généraux et administratifs (« SG&A ») se sont élevés à 15,7 millions de dollars, comparativement à 11,0 millions de dollars en 2024, soit une augmentation de 4,7 millions de dollars.

Cette augmentation est principalement attribuable aux variations des pertes de crédit attendues et des créances douteuses, lesquelles ont donné lieu à une reprise de 0,7 million de dollars en 2025, comparativement à une reprise de 6,9 millions de dollars en 2024, représentant un écart défavorable d'environ 6,1 millions de dollars. La période correspondante de l'exercice précédent avait bénéficié de reprises importantes sur des créances antérieurement dépréciées qui ne se sont pas reproduites en 2025. Abstraction faite de ces éléments, les frais SG&A auraient été davantage alignés sur la performance opérationnelle sous-jacente.

Les honoraires professionnels se sont élevés à 2,5 millions de dollars tant en 2025 qu'en 2024. En excluant l'incidence de la dépense non récurrente liée aux brevets comptabilisée en 2025, les honoraires professionnels auraient diminué d'un exercice à l'autre, reflétant une baisse des activités juridiques et de conseil ainsi que l'absence de charges ponctuelles comparables à celles de l'exercice précédent.

Les frais d'assurance et autres charges ont augmenté pour atteindre 2,0 millions de dollars, comparativement à 1,8 million de dollars, soit une hausse de 0,2 million de dollars, principalement attribuable à l'augmentation des charges d'exploitation générales. Les fluctuations des taux de change ont entraîné une perte de 0,2 million de dollars en 2025, comparativement à un gain de 0,7 million de dollars en 2024, représentant un écart défavorable d'environ 0,9 million de dollars. L'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté pour s'établir à 0,6 million de dollars, contre 0,4 million de dollars, principalement en raison de l'amortissement accéléré des améliorations locatives liées à des résiliations de baux.

Ces hausses ont été partiellement compensées par une diminution de la rémunération fondée sur des actions, qui a fortement reculé pour s'établir à 0,7 million de dollars, comparativement à 2,1 millions de dollars, reflétant un nombre moindre d'attributions d'incitatifs en actions et une juste valeur inférieure des attributions. La rémunération des employés a également diminué pour s'établir à 8,7 millions de dollars, contre 9,8 millions de dollars, reflétant des initiatives d'optimisation des effectifs et la poursuite des mesures de contrôle des coûts. Les frais de bureau et frais généraux ont diminué à 0,9 million de dollars, comparativement à 1,0 million de dollars, reflétant une discipline continue en matière de gestion des coûts.

Dans l'ensemble, en excluant l'incidence des reprises non récurrentes de pertes de crédit et des coûts liés aux brevets, les frais de vente, généraux et administratifs (SG&A) seraient demeurés relativement stables d'un exercice à l'autre, reflétant une attention soutenue portée à l'efficacité opérationnelle et à une gestion rigoureuse des coûts.

4. Coûts de recherche et développement (« R&D »), nets

Au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2025, les dépenses nettes de R&D ont représenté un recouvrement de 0,1 million de dollars, comparativement à une charge de 0,1 million de dollars au quatrième trimestre de 2024, soit un écart favorable de 0,1 million de dollars. Cette amélioration s'explique principalement par une diminution des coûts de matériaux et d'équipement, qui sont passés d'une charge de 0,02 million de dollars au trimestre correspondant de l'exercice précédent à un recouvrement de 0,2 million de dollars au T4 2025, reflétant des ajustements de calendrier liés aux achats et à la capitalisation de projets. Les dépenses de sous-traitance ont augmenté modestement pour atteindre 0,04 million de dollars, en lien avec le recours ciblé à des ressources externes spécialisées afin de soutenir les initiatives de développement en cours. La rémunération des employés est demeurée globalement stable à 0,1 million de dollars, tandis que les autres dépenses de R&D, incluant de légères variations des crédits d'impôt à l'investissement et des frais généraux de projets, ont contribué à hauteur de 0,01 million de dollars supplémentaires aux dépenses nettes de R&D. Dans l'ensemble, le trimestre reflète une gestion rigoureuse des coûts et une allocation efficace des ressources au sein des activités de développement de la Société.

Pour les douze mois terminés le 31 décembre 2025, les dépenses nettes de R&D ont totalisé 0,9 million de dollars, comparativement à 0,8 million de dollars en 2024, soit une augmentation de 0,1 million de dollars. Cette augmentation d'une année à l'autre est principalement attribuable à une hausse des coûts de sous-traitance de 0,05 million de dollars, reflétant le recours à un soutien spécialisé pour les projets de développement liés aux torches, à SPARCTM et aux initiatives de biogaz. Les autres dépenses ont augmenté de 0,1 million de dollars, principalement en raison des activités de soutien aux projets, partiellement compensées par une réduction des coûts de matériaux et d'équipement de 0,1 million de dollars, résultant d'une utilisation plus efficace des ressources de développement. La rémunération des employés a légèrement augmenté de 0,02 million de dollars, tandis que les crédits d'impôt à l'investissement ont diminué de 0,01 million de dollars. Dans l'ensemble, l'augmentation des dépenses de R&D pour l'exercice 2025 reflète la poursuite des investissements dans l'innovation et le développement de produits, tout en maintenant un contrôle efficace des coûts et une optimisation des ressources.

En plus des projets de R&D financés à l'interne, la Société a également engagé des dépenses de R&D dans le cadre 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 »). Les crédits d'impôt RS&DE liés aux projets financés par des clients sont appliqués en réduction du coût des ventes et des services (voir « Coût des ventes » ci-dessus).

5. Charges financières (produits), nettes

Au cours des trois mois clos le 31 décembre 2025, les charges financières se sont élevées à 0,3 million de dollars, comparativement à 0,3 million de dollars pour la même période en 2024. Le résultat relativement stable d'un trimestre à l'autre reflète des variations compensatoires entre les

différents instruments de financement. Les intérêts et l'accroissement liés au prêt garanti ont augmenté, cette facilité n'étant pas en place au cours de l'exercice précédent. Ces hausses ont été largement compensées par une diminution des intérêts et de l'accroissement liés aux débentures convertibles et au prêt convertible, reflétant une réduction des soldes en circulation ainsi que la conversion du prêt convertible plus tôt en 2025. Les intérêts sur les obligations locatives ont légèrement diminué à mesure que les engagements locatifs étaient amortis, tandis que le trimestre comparable de l'exercice précédent comprenait un accroissement et une réévaluation liés au solde à payer dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, éléments qui ne se sont pas reproduits au cours de la période actuelle. Dans l'ensemble, les charges financières du quatrième trimestre 2025 sont demeurées globalement stables d'une année à l'autre, les diminutions liées aux instruments convertibles ayant compensé l'augmentation des charges associées au prêt garanti.

Au cours des douze mois clos le 31 décembre 2025, les produits financiers nets se sont élevés à 0,004 million de dollars, comparativement à une charge financière nette de 1,1 million de dollars en 2024, représentant une variation favorable de 1,1 million de dollars. Cette amélioration est principalement attribuable à un gain hors trésorerie significatif lié à la réévaluation et à l'accroissement de la dette relative à un regroupement d'entreprises, qui a généré un produit en 2025 comparativement à une charge au cours de l'exercice précédent. Les intérêts et l'accroissement relatifs aux débentures convertibles et au prêt convertible ont diminué de 0,4 million de dollars en raison de soldes impayés plus faibles et de la conversion anticipée du prêt convertible. Ces éléments favorables ont été partiellement contrebalancés par les intérêts et l'accroissement associés au nouveau prêt garanti, qui ont représenté une charge de 0,3 million de dollars en 2025 et n'étaient pas présents l'année précédente, ainsi que par de légères augmentations des pénalités et autres intérêts. Les produits d'accroissement relatifs aux redevances à recevoir sont demeurés stables d'un exercice à l'autre. Dans l'ensemble, le passage d'une charge financière nette en 2024 à une situation proche du seuil de rentabilité en 2025 reflète des ajustements favorables de réévaluation hors trésorerie et une réduction des coûts associés aux instruments de financement convertibles, partiellement compensés par de nouveaux emprunts garantis.

6. Investissements stratégiques

Au cours des trois mois clos le 31 décembre 2025, l'ajustement à la juste valeur marchande des investissements stratégiques n'a généré ni gain ni perte, comparativement à une perte de 0,005 million de dollars au T4 2024. Pour les douze mois clos le 31 décembre 2025, l'ajustement à la juste valeur marchande des investissements stratégiques a entraîné une perte de 3,1 millions de dollars, comparativement à une perte de 0,2 million de dollars en 2024, représentant une variation défavorable de 2,9 millions de dollars. L'augmentation de la perte en 2025 est principalement attribuable aux variations de la valeur de marché des participations de la Société dans HPQ Silicon Inc.

7. Autres produits

Au cours de l'exercice 2025, les autres produits comprennent un gain résultant de l'entente conclue avec HPQ Silicon Inc., en vertu de laquelle des redevances à recevoir de 819 197 \$ et des comptes clients de HPQ Silicon totalisant 4 122 243 \$ (pour un total de 4 941 440 \$) ont été échangés dans le cadre d'une conversion de dette en capitaux propres. En conséquence, la Société a reçu 17 968 873 actions ordinaires ainsi que 17 968 873 bons de souscription d'actions de HPQ Silicon. La juste valeur des actions et des bons de souscription reçus s'élevait à 5 953 045 \$, ce qui a donné lieu à un gain de 1 011 605 \$

En mai 2024, la Société a annoncé que sa filiale en propriété exclusive, Pyro Green-Gas, a réglé des procédures judiciaires visant à obtenir des dommages-intérêts et le paiement de factures impayées auprès du défendeur, qui était également un client de la Société. En conséquence, Pyro Green-Gas a reçu un montant de 1,5 million de dollars du défendeur. Le produit de ce règlement a été comptabilisé à hauteur de 1 180 335 \$ à titre de gain, le solde ayant été appliqué en réduction des comptes clients.

8. Résultat global (perte)

Au cours du trimestre clos le 31 décembre 2025, la Société a enregistré une perte globale de 4,9 millions de dollars, comparativement à un résultat global de 0,1 million de dollars au quatrième trimestre de 2024, soit une variation défavorable de 5,0 millions de dollars. La diminution d'une année à l'autre s'explique principalement par des marges brutes plus faibles, une augmentation du coût des ventes sur les projets de systèmes de torches, ainsi que par l'absence de reprises favorables non monétaires comptabilisées au cours du trimestre correspondant de l'exercice précédent. D'autres facteurs contributifs incluent l'augmentation des honoraires professionnels liés aux dépenses en brevets ainsi qu'aux frais juridiques et de consultation, de même que des fluctuations défavorables des taux de change. Ces incidences ont été partiellement compensées par une diminution de la rémunération fondée sur des actions et de la rémunération des employés, ce qui a limité en partie la perte globale du trimestre.

Pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2025, la Société a enregistré une perte globale de 14,9 millions de dollars, comparativement à une perte de 6,8 millions de dollars en 2024, soit une variation défavorable de 8,1 millions de dollars. L'augmentation de la perte d'une année à l'autre s'explique principalement par une rentabilité plus faible dans plusieurs lignes de produits, notamment PUREVAP^{MC}, DROSRITE^{MC} et les services de soutien, combinée à une perte non monétaire de 2,1 millions de dollars liée à l'ajustement à la juste valeur des investissements stratégiques. Parmi les autres facteurs ayant contribué à l'augmentation de la perte figurent une diminution des reprises attendues sur pertes de crédit et une hausse des honoraires professionnels liés aux dépenses en brevets et aux initiatives corporatives. Ces variations défavorables ont été partiellement compensées par une baisse de la rémunération des employés et de la rémunération fondée sur des actions, ainsi que par une diminution de l'amortissement des immobilisations incorporelles. Dans l'ensemble, les résultats pour la période de douze mois reflètent la nature

sensible au calendrier de la comptabilisation des revenus, des jalons d'achèvement des projets et des ajustements non monétaires dictés par le marché, lesquels ont collectivement influencé la performance globale de la Société en 2025.

9. Liquidité et ressources en capital

Au 31 décembre 2025, la Société disposait d'une trésorerie de 1,1 million de dollars, incluse dans un déficit du fonds de roulement net de 15,4 millions de dollars. Certains éléments du fonds de roulement, tels que les facturations excédant les coûts et les profits sur les contrats non achevés, ne représentent pas des sorties de trésorerie directes. La Société s'attend à ce que, grâce à sa trésorerie, à sa position de liquidité, aux produits disponibles provenant de l'investissement stratégique ainsi qu'à son accès aux marchés des capitaux, elle soit en mesure de financer ses activités dans un avenir prévisible.

Le solde du prêt à terme de la Société au 31 décembre 2025 s'élevait à 0,2 million de dollars, soit une diminution de 0,1 million de dollars depuis le 31 décembre 2024. Cette variation s'explique par l'accroissement net et les paiements mensuels relatifs au prêt de l'Agence de développement économique du Canada (« ADEC »). Le prêt de l'ADEC est sans intérêt et le demeurera jusqu'à son remboursement complet sur une période de 60 mois se terminant en mars 2029. En 2025, la Société a obtenu un produit brut de 5 226 083 \$ dans le cadre d'un placement privé. Le 12 mai 2025, la Société a clôturé un placement privé sans intermédiaire sous forme de prêt garanti pour un produit brut de 2 385 000 \$, portant intérêt à un taux de 5 % par année pour la première année et de 18 % par année par la suite. La charge d'intérêt moyenne sur le prêt à terme, le prêt garanti et les débentures convertibles s'établit à environ 10 %. La Société ne prévoit pas de changements à la structure de ses prêts et de ses débentures convertibles au cours des douze prochains mois.

La filiale canadienne de la Société a bénéficié d'une marge de crédit de 500 000 \$ (dont 88 046 \$ avaient été tirés sur cette facilité au 31 décembre 2024). En janvier 2025, la totalité de la facilité a été remboursée et la ligne de crédit disponible a été résiliée. Une banque commerciale a émis, pour le compte de la Société, des lettres de crédit de soutien en faveur de clients pour des montants de 220 000 \$ et de 257 000 \$, au titre de garanties d'avance sécurisées par Exportation et développement Canada. Ces lettres de crédit expirent respectivement en mars 2026 et en novembre 2026.

PERSPECTIVES

Conformément à la pratique antérieure de la Société, et compte tenu du stade précoce d'adoption du marché de ses principales lignes d'affaires, la Société ne fournit pas d'indications précises quant à ses revenus ni à son résultat net (bénéfice ou perte) pour 2026.

Ce qui suit présente un aperçu des nombreux facteurs qui influencent la stratégie de la Société et sa réussite future, ainsi que des principaux développements susceptibles d’avoir une incidence sur les prochains trimestres.

Stratégie globale

La Société développe des technologies visant à transformer les procédés à haute température pour les industries lourdes et la défense, ce qui peut se traduire par une amélioration de l’efficacité opérationnelle, une qualité de produit supérieure, une augmentation de la production, une réduction des coûts et des émissions, une simplification de la logistique, une diminution de l’empreinte carbone, ainsi que des environnements de travail et de vie plus sûrs. La majorité de ces technologies repose sur l’expertise fondamentale de la Société en matière de plasma.

La Société est passée de ses débuts en tant que firme d’ingénierie spécialisée à un fournisseur d’un écosystème technologique robuste.

La Société estime que sa stratégie est opportune, alors que plusieurs industries lourdes s’engagent simultanément dans d’importantes initiatives d’électrification, de réduction des émissions de carbone et de diminution des déchets, tandis que de nombreux gouvernements manifestent un soutien accru — tant sur le plan des politiques que du financement — à l’égard de ces technologies et projets d’infrastructure. Par ailleurs, l’industrie et les gouvernements élaborent des stratégies visant à assurer la disponibilité des minéraux critiques — en particulier en Amérique du Nord et en Europe — au cours des prochaines décennies marquées par une hausse de la demande de production.

Bien qu’aucune garantie ne puisse être donnée, la Société estime que l’évolution de sa stratégie, au-delà de la seule réduction des émissions de gaz à effet de serre, vers un positionnement élargi englobant les principaux axes présentés au début de la section « Faits récents et perspectives », (i) améliore ses chances de succès tout en (ii) offrant une vision plus claire de la manière dont son large éventail d’offres fonctionne de manière complémentaire afin de soutenir les objectifs de ses clients.

Le marché cible de PyroGenèse Inc. dans l’industrie lourde est considérable, alors que des secteurs majeurs tels que l’aluminium, la sidérurgie, la fabrication, le ciment, les produits chimiques, l’aéronautique et les organismes gouvernementaux recherchent des solutions technologiques prêtes à être déployées en usine afin de naviguer dans un environnement complexe marqué par une demande croissante, un resserrement de la réglementation et des enjeux d’approvisionnement en matières — des domaines dans lesquels les technologies de la Société peuvent apporter des avantages.

De plus, au cours des dernières années, l’intérêt pour les technologies de la Société de la part des secteurs de la défense et du militaire a augmenté de manière significative, au point de justifier l’identification de ces secteurs comme des marchés cibles distincts. Cet intérêt couvre un large éventail d’offres de la Société, notamment des opportunités dans la destruction de déchets (en

particulier les agents de guerre chimique), la propulsion et la protection à haute température, ainsi que les poudres métalliques de titane.

À mesure qu'un plus grand nombre des offres de la Société atteignent une pleine commercialisation, PyroGenèse continuera de se concentrer sur l'attraction de clients influents dans des marchés étendus, tout en veillant à maintenir un contrôle rigoureux des dépenses d'exploitation afin de générer une croissance rentable.

Contrôle des coûts et gains d'efficacité

PyroGenèse a examiné, et continue d'examiner, tant les projets potentiels que les projets existants afin de s'assurer que l'utilisation des ressources humaines et financières est optimisée. La Société poursuit une approche consistant à ne s'engager que dans des projets présentant des avantages significatifs pour PyroGenèse et dont les risques sont clairement définis.

La Société entend intensifier son attention sur la clarté des projets et des budgets dans ce contexte de pressions inflationnistes élevées, notamment en identifiant des fournisseurs alternatifs tout en ajustant en continu les ressources allouées aux projets. Le processus d'évaluation des projets en phase initiale a également été amélioré afin de permettre des décisions plus rapides de type « go / no-go » quant à la viabilité des projets. Dans le cadre d'un programme continu d'optimisation des coûts, la Société a par ailleurs identifié d'autres leviers de réduction des coûts et des dépenses pour 2026.

Dans la continuité du programme d'optimisation des coûts amorcé au cours de l'exercice 2024, qui a généré plus de 3 millions de dollars d'économies, la Société a identifié en 2025 des économies liées aux frais de brevets, aux assurances ainsi qu'à l'optimisation de la main-d'œuvre, pour un bénéfice net de 2 millions de dollars. Il s'agit d'économies récurrentes qui profiteront à la Société sur une base annuelle. L'ensemble des mesures d'optimisation des coûts est mis en œuvre de manière à ne pas compromettre les revenus ni la compétitivité sur le marché.

Conditions macroéconomiques

Compte tenu de l'incertitude persistante dans l'environnement macroéconomique, y compris les incertitudes au sein du secteur bancaire quant aux ajustements des taux d'intérêt, des pressions inflationnistes continues entraînant une évolution de la demande dans divers secteurs à différents moments, ainsi que de la possibilité de conditions récessionnaires, il peut être difficile d'évaluer l'impact futur que ces événements et conditions auront sur notre clientèle, les marchés finaux que nous desservons, et, par conséquent, sur nos activités et nos opérations, tant à court terme qu'à long terme.

Malgré ces incertitudes, nous continuons de croire qu'il existe un besoin marqué pour les solutions de PyroGenèse dans les industries que nous desservons, alors que les secteurs industriels lourds poursuivent leur transition et/ou l'électrification de leurs sources d'énergie, leurs efforts de décarbonation, la fabrication utilisant des métaux plus légers (tels que l'aluminium) ainsi que la

fabrication additive, et doivent composer avec un resserrement des réglementations relatives aux déchets dangereux.

Bien que nous nous attendions à ce que ces incertitudes et d'autres conditions macroéconomiques continuent d'influer sur la variabilité de nos revenus d'un trimestre à l'autre, nous estimons que la diversité de notre clientèle et de notre offre de solutions continuera d'être un facteur d'atténuation important face à ces défis. De plus, les efforts continus de la Société visant à réduire les coûts au moyen de diverses mesures, notamment par l'identification de fournisseurs de haute qualité et compétitifs en termes de coûts, renforcent davantage la résilience de la Société face aux fluctuations des coûts.

Les divers conflits militaires au Moyen-Orient et en Europe de l'Est continuent de créer un certain niveau d'incertitude économique mondiale, ainsi que des perturbations des chaînes d'approvisionnement pouvant évoluer à tout moment. Toutefois, il est important de noter que la Société n'a aucune activité, aucun client ni aucune relation avec des fournisseurs en Russie, au Bélarus ou en Ukraine et, à ce titre, n'est pas directement touchée au niveau de sa clientèle dans ces pays. La Société entretient toutefois des relations avec des clients et mène des projets en Pologne, et continuera de surveiller la situation dans la région en ce qui concerne les défis liés à la réalisation des projets en cours, lesquels, à ce jour, ne sont pas entravés.

Le conflit en Iran, qui a débuté à la fin de février 2026, a eu des répercussions sur les activités commerciales internationales en provoquant l'une des plus importantes perturbations de l'approvisionnement pétrolier de l'histoire. De manière générale, cela a entraîné une hausse des coûts de transport, perturbé les chaînes d'approvisionnement mondiales et le secteur de l'aviation, conduit à une augmentation des tarifs aériens et exercé des pressions inflationnistes supplémentaires sur divers biens, notamment l'énergie et les produits agricoles. Bien que des hausses des coûts d'exploitation et même des ralentissements économiques soient observés dans certaines régions, les effets à long terme demeurent inconnus. À ce jour, la Société ne peut attribuer aucune décision spécifique de clients concernant des projets à cette situation. Étant donné que les projets de la Société s'étendent en moyenne sur une durée de 18 mois, l'impact immédiat est atténué dans une certaine mesure par la durée prolongée de ces projets. Les répercussions à plus long terme sur les projets demeurent inconnues.

De manière générale, la Société estime que les menaces généralisées pesant sur les chaînes d'approvisionnement mondiales accroissent la sensibilisation et l'intérêt à l'égard des nombreuses solutions qu'elle propose. Cela est particulièrement vrai dans les industries des minéraux et des métaux, alors que les fabricants recherchent des alternatives aux fournisseurs offshore ainsi que des technologies permettant d'optimiser la production ou de recycler des matériaux critiques à partir de sous-produits ou de déchets – des solutions que la Société offre actuellement.

Développements des lignes d'affaires

Les jalons potentiels à venir, qui devraient confirmer la validité de nos stratégies, sont présentés ci-dessous (veuillez noter que ces échéanciers sont des estimations fondées sur les informations fournies par les clients ou clients potentiels; bien que nous nous efforcions d'être aussi précis que possible, ces échéanciers peuvent être modifiés en raison de négociations prolongées, de défis techniques ou de ressources du côté des clients, ou d'autres circonstances imprévues indépendantes de notre volonté ou de celle des clients) :

Développements par ligne d'affaires : court terme (0 à 3 mois)

Financier

Paiements des créances importantes en suspens :

Concernant la créance en suspens dans le cadre du contrat existant de plus de 25 millions de dollars relatif à Drosrite™, et comme annoncé précédemment, PyroGenèse a convenu d'une prolongation stratégique du calendrier de paiement avec le client et son client final, afin de mieux aligner les pressions exercées sur les flux de trésorerie opérationnels de l'utilisateur final découlant de l'augmentation des opportunités d'affaires. Au cours du quatrième trimestre de 2025, la Société a reçu un paiement représentant un tiers du solde restant. Les prochains paiements à PyroGenèse sont attendus à court terme.

Transition énergétique

Calcination de l'alumine :

Comme indiqué dans les Perspectives du T3, la Société est en discussions avancées avec l'une des plus grandes sociétés minières au monde afin d'étudier l'utilisation de torches plasma dans la calcination de l'alumine. Le projet viserait à simuler le remplacement des brûleurs au gaz naturel par des torches plasma dans un four de calcination flash pour la production d'alumine de qualité métallurgique. Une annonce est attendue à court terme.

Torche plasma super puissante pour un producteur d'aluminium :

Comme indiqué dans les Perspectives du T3, la Société est en discussions avec l'une des plus grandes sociétés d'aluminium au monde en vue de l'éventuel achat d'une torche plasma de 5 MW. Les discussions initiales portaient sur un soutien en ingénierie afin de développer une étude de faisabilité en collaboration avec le client, avec un achat potentiel de la torche en 2026. Les discussions et les activités ont progressé au cours du T4 2025. Une étude de faisabilité a été préparée et une proposition formelle a été soumise au client en vue de l'achat potentiel de deux systèmes de torches plasma de 2 MW (en remplacement de l'achat potentiel initial d'une torche de 5 MW), destinés à être utilisés dans de grands fours d'aluminium en fusion. Une décision d'achat pourrait être attendue à court terme.

Calcination pour la production de ciment :

Comme mentionné dans les perspectives précédentes, la Société était en discussions avec un chef de file mondial européen de la production de minéraux pour l'industrie du ciment, afin de remplacer les brûleurs à gaz dans le procédé de calcination du calcaire. Une proposition d'environ 1 million de dollars a été soumise. Un contrat pour ce projet a été signé au cours du quatrième trimestre de 2025 [communiqué de presse daté du 3 décembre 2025], pour un montant de 1,3 million de dollars. La Société est actuellement en discussions avec une partie liée en vue de la vente d'un système additionnel de torche plasma de 1 MW, et une annonce pourrait être attendue à court terme.

Essais sur fours d'aluminium :

Comme mentionné dans les Perspectives précédentes, la Société a mené des essais en conditions réelles de fours utilisant le plasma comme source de chaleur de procédé dans des fours de fusion et de maintien, en collaboration avec de grandes sociétés d'aluminium, tout en étant également en discussions avancées avec d'autres entreprises, dont les noms n'ont pas encore été divulgués, pour des essais similaires en conditions réelles. Après la fin du trimestre [communiqué de presse daté du 19 mars 2026], les résultats d'une étude majeure réalisée en 2025 pour les clients Rio Tinto et Alcoa, portant sur l'utilisation d'une torche plasma dans un four de coulée et de fusion d'aluminium, ont été publiés. Les résultats ont démontré des avantages opérationnels significatifs selon divers critères de performance. Compte tenu de la nature de ces essais et du nombre croissant d'essais similaires, la Société pourrait choisir de ne pas annoncer chaque campagne d'essais future à laquelle elle participe.

Essais de torches pour la pelletisation du minerai :

CLIENT B :

Comme mentionné dans les Perspectives précédentes, des essais de torches plasma dans un four de pelletisation de minerai de fer d'un client précédemment identifié comme « Client B », un important producteur international de minerai de fer, étaient en cours. Le client effectue des essais en conditions réelles de fours à l'aide de quatre systèmes de torches plasma de 1 MW de PyroGenèse, avec la possibilité de remplacer les brûleurs à combustibles fossiles sur plusieurs systèmes de fours de pelletisation. Les essais en conditions réelles utilisant les torches plasma de PyroGenèse se poursuivent et continueront jusqu'à ce que le client estime disposer de données de performance suffisantes.

CLIENT C :

Le Client C, un client chef de file mondial et un acteur important tant dans les industries de la pelletisation du minerai de fer que de la sidérurgie, collabore avec PyroGenèse depuis plusieurs années sur diverses initiatives potentielles liées à l'utilisation du plasma pour la décarbonation. PyroGenèse a précédemment obtenu le statut de fournisseur officiel auprès

du Client C dans le cadre d'une initiative imminente qui a été annoncée subséquemment au cours du quatrième trimestre de 2024 [communiqué de presse daté du 19 novembre 2024], relativement à un contrat visant à évaluer l'applicabilité des torches plasma entièrement électriques de PyroGenèse dans une partie du procédé de fabrication et de coulée de l'acier dans un four à arc électrique (EAF) du client. Le projet initial a été complété au cours du deuxième trimestre de 2025, comme prévu. Un rapport exhaustif a été préparé et soumis au client au début du troisième trimestre de 2025. Le client évalue actuellement les prochaines étapes, sans échéancier estimé.

Production de matériaux :

Projet de réacteur de silice pyrogénée (« FSR ») :

Comme il a été indiqué dans les perspectives précédentes (ainsi que dans divers communiqués de presse), PyroGenèse a conçu, développé et construit une usine pilote de réacteur de silice pyrogénée (le « FSR ») afin de convertir le quartz en silice pyrogénée en une seule étape, de manière écologique, pour HPQ Polvere (une filiale en propriété exclusive de HPQ Silicon Inc.). L'installation est maintenant opérationnelle et fait l'objet de divers essais visant à reproduire, à l'échelle pilote, les résultats obtenus à l'échelle laboratoire. Il a également été mentionné que des modifications au système, ainsi que des essais continus visant à améliorer la silice pyrogénée, sont en cours, et que d'autres annonces sont attendues à court terme, notamment en ce qui concerne des clients potentiels.

Il n'y a eu aucun changement significatif par rapport aux annonces publiées après la fin du trimestre. Le cas échéant, toute évolution fera l'objet d'une communication en temps opportun.

Poudre métallique de titane :

Au cours du deuxième trimestre de 2025, la poudre métallique de titane de la Société a obtenu le statut d'approbation par un leader mondial de l'aérospatiale et a été ajoutée à sa liste de fournisseurs approuvés pour une utilisation dans la fabrication additive. À la suite de cette annonce, la Société a collaboré avec ce client en vue de commandes potentielles de poudre métallique. Il a été indiqué dans les Perspectives du T3 que des annonces étaient attendues à court terme. Au cours du T4 [communiqué de presse daté du 8 décembre 2025], la Société a annoncé la signature d'un contrat d'une demi-tonne pour la fourniture de poudre Ti64 « grossière » (taille des particules : 45 à 150 µm [microns]), obtenu dans le cadre d'un processus d'appel d'offres concurrentiel, et représentant la première commande reçue depuis l'obtention du statut officiel de fournisseur approuvé par PyroGenèse auprès de ce client. D'autres commandes pourraient suivre à court terme.

Il a également été indiqué précédemment que la Société est en discussion avec d'autres clients potentiels pour des commandes de poudre métallique de titane, et que des annonces étaient attendues à court terme :

- i. Au cours du quatrième trimestre, [communiqué de presse daté du 10 décembre 2025], la Société a annoncé la signature d'une commande initiale de poudre de titane « fine » auprès d'un fabricant sous contrat spécialisé dans la fabrication additive à base de titane pour les industries des produits de consommation et des soins de santé. Le contrat porte sur la fourniture de poudre Ti64 de granulométrie « fine » (taille des particules : 20 à 53 µm [microns]), destinée à être utilisée dans les systèmes d'impression par fusion sur lit de poudre laser du client.
- ii. Également au T4 [communiqué de presse daté du 15 décembre 2025], la Société a annoncé la livraison de 3,5 tonnes de poudre de titane dans le cadre d'un nouvel accord d'approvisionnement en poudre conclu avec une entreprise américaine spécialisée dans les technologies des minéraux et des métaux, portant sur de la poudre de titane « hors spécification » (Ti64), soit des poudres produites lors du procédé d'atomisation plasma de PyroGenèse, mais qui ne sont pas actuellement utilisées par la gamme existante d'imprimantes 3D métalliques commerciales employées en fabrication additive industrielle. Le client produit des alliages à partir de diverses sources, allant des minéraux d'origine jusqu'à certaines poudres métalliques.

Il a été indiqué que PyroGenèse approvisionnera le client sur une base récurrente, selon les besoins. Après la fin du trimestre [communiqué de presse daté du 22 janvier 2026], la Société a annoncé un contrat additionnel portant sur une tonne de poudre de titane dans le cadre de l'entente d'approvisionnement récemment conclue. D'autres commandes de ce client pourraient être attendues à court terme.

La Société est actuellement en discussion avec plusieurs autres entreprises, notamment :

- Une entreprise européenne ayant déjà testé des échantillons de poudres de PyroGenèse, en vue de l'achat potentiel annuel de poudre de titane très fine.
- Une entreprise européenne envisageant également l'achat de poudre de titane à coupe très fine.
- Une entreprise européenne envisageant l'achat de poudre de titane à coupe fine.

Récupération des matériaux de batteries au lithium :

Dans les Perspectives du T3 2025, il avait été indiqué que la Société était en discussion avec un recycleur nord-américain de matériaux de batteries, en vue de l'utilisation potentielle du plasma pour la récupération de matériaux provenant de batteries au lithium en fin de vie, et que les négociations avaient considérablement progressé, une annonce étant attendue à court terme. Un

contrat pour ce projet a été signé au T4 2025 [communiqué de presse daté du 11 décembre 2025], portant sur des essais de la technologie plasma de PyroGenèse pour la surchauffe des matériaux dans le cadre du processus de récupération de certains matériaux de cathode ou d'anode issus de batteries en fin de vie. La campagne principale d'essais a été menée au cours du T4 2025 et du début du T1 2026.

Après la fin du trimestre [communiqué de presse daté du 26 février 2026], la Société a annoncé avoir obtenu des résultats concluants de la campagne principale d'essais. Ces essais ont confirmé les résultats anticipés de l'utilisation du plasma dans cette application spécifique. Il a également été indiqué que des échantillons de matériaux issus des essais ont été expédiés aux installations du client afin de valider diverses mesures de performance, de rendement et de composition chimique. Il a été précisé qu'une phase d'essais subséquente pourrait être requise, laquelle, si nécessaire, devrait avoir lieu avant la fin du T2 2026, et que l'objectif ultime du client serait d'acquérir initialement un système de torche plasma de 1 MW, suivi d'un achat subséquent de cinq (5) systèmes de torche plasma de 1 MW ou d'un (1) système de torche plasma de 5 MW. Le client a indiqué un besoin potentiel de multiples systèmes de torche plasma de 5 MW. De nouveaux essais ont débuté au T1 2026 afin d'optimiser la production et d'accroître la récupération. Une annonce concernant les prochaines étapes pourrait être attendue à court terme.

Production de lithium :

La Société est en discussions avec une société minière nord-américaine active dans le secteur de la découverte de lithium, en vue de tests potentiels d'un four plasma afin d'aider à extraire le lithium à partir d'autres minéraux. Une proposition, incluant les coûts, a été soumise, et une annonce pourrait être attendue à court terme.

Traitement des déchets

Systèmes Drosrite :

Dans les Perspectives du T3 2025, il a été indiqué que la Société est en discussions avancées avec une entreprise nord-américaine de moulage de métaux en vue de l'achat d'un système Drosrite de traitement des scories d'aluminium, destiné au traitement de rebuts de canettes de boissons en aluminium à haute densité, pour une valeur approximative de 800 000 \$ à 1 million de dollars, et qu'une annonce pourrait être attendue à court terme. Les négociations se sont poursuivies tout au long du T4. Après la fin du trimestre, des représentants du client ont visité les installations de PyroGenèse à Montréal pour des discussions supplémentaires. Une annonce pourrait être attendue à court terme.

La Société est en discussions avancées avec une entreprise du Moyen-Orient ainsi qu'avec une entreprise européenne en vue de la vente de systèmes Drosrite, avec des annonces potentielles attendues à court terme.

Traitement des aérosols dangereux :

La Société est en discussions préliminaires avec une importante entreprise de collecte de déchets afin de contribuer au traitement des aérosols libérés lors de la collecte et de la compaction des déchets. Un projet initial pourrait être envisagé pour l'ingénierie d'une solution visant l'utilisation potentielle d'une torche plasma ou d'un réacteur.

Destruction des armes chimiques (PACWADS) :

Dans les perspectives du T3 2025, il avait été indiqué que la Société avait signé un accord de collaboration avec un entrepreneur multinational de défense en vue de la vente potentielle de systèmes PACWAD de PyroGenèse pour la destruction d'armes chimiques, et qu'une annonce comportant plus de détails pourrait être attendue à court terme, bien que des clauses strictes de confidentialité puissent en limiter la communication.

Après la fin du trimestre [communiqué de presse daté du 6 janvier 2026], il a été annoncé que la Société a signé un accord avec la division sécurité nationale et défense d'une société multinationale américaine d'ingénierie et d'infrastructures, afin de poursuivre conjointement des contrats qui devraient être mis en appel d'offres en 2026, pour la destruction sécuritaire d'armes chimiques en Syrie. La Société et le client ont été engagés dans la préparation de documents et des réunions avec diverses parties tout au long du T1 2026. Des annonces pourraient être faites tout au long de l'année 2026, si et lorsque les appels d'offres se concrétisent.

Système de destruction et de gazéification des déchets municipaux :

La Société est en négociations avec une entreprise en Inde pour un système de destruction des déchets et de valorisation du biogaz de grande envergure.

Destruction des déchets radioactifs :

Dans les perspectives du T2 2025, il a été indiqué que la Société est en négociations avec une importante entité européenne pour l'utilisation du plasma dans la destruction de déchets radioactifs de faible activité, et qu'une annonce était attendue à court terme. Un contrat pour la phase de conception de ce projet a été signé au cours du T4 2025 [communiqué de presse daté du 17 décembre 2025], afin de définir les spécifications techniques, le dimensionnement et les paramètres de conception, en vue d'une éventuelle phase subséquente d'ingénierie et de construction d'un four équipé de plasma (ainsi que des composants périphériques connexes), requis dans le cadre de la construction potentielle d'une installation de vitrification et de traitement des déchets radioactifs en Europe. Les essais devraient avoir lieu au cours des T1 et T2 2026.

Système de torche plasma pour la pyrolyse :

Dans les Perspectives du T3, il a été indiqué que les négociations avaient progressé avec une entité européenne en vue de la vente d'un système de torche plasma et/ou d'un système de réacteur plasma, que le client utiliserait pour la production de noir de carbone et d'hydrogène destinés aux batteries et à la production de graphite, et qu'une soumission de projet avait été déposée pour une valeur potentielle d'environ 2 millions de dollars. Il a également été mentionné qu'une portée de projet potentielle avait été élaborée en plusieurs phases, et qu'une annonce était attendue à court terme. À la fin du T4, les négociations avec ce client se poursuivent, avec une annonce potentielle attendue à court terme.

Valorisation du verre à base de plasma :

Il a été indiqué dans les Perspectives précédentes que la Société est en phase finale de négociation avec une entité au Canada pour un four à base de plasma destiné à la fusion et à la valorisation de verre recyclé, avec une valeur contractuelle estimée d'environ 2 millions de dollars, et que ce client potentiel est actuellement en train de réunir des fonds auprès d'un consortium de contributeurs internationaux, incluant des entités gouvernementales et privées, le montant obtenu déterminant le démarrage potentiel et/ou la portée du projet. Il a été annoncé dans les Perspectives du T3 que la portée du projet avait augmenté pour se situer entre 3 et 5 millions de dollars, et qu'une annonce était attendue à court terme. Cela demeure le cas, alors que le client finalise son montage financier, avec une annonce attendue à court terme.

Système SPARC de destruction des déchets de réfrigérants :

Il a été annoncé précédemment que la Société est en négociations avec un client du Moyen-Orient concernant le système SPARC de PyroGenèse pour la destruction sécuritaire de réfrigérants dangereux en fin de vie, tels que les CFC, les HCFC et les HFC. Le client a accès à un stock existant très important de ces matières dangereuses. Les discussions se poursuivent dans le cadre d'un éventuel coentreprise, selon lequel PyroGenèse percevrait des revenus sur une base de partage des profits. PyroGenèse mène actuellement une vérification diligente des éléments clés liés au modèle d'affaires potentiel, et un contrat est en cours de finalisation.

Développements des secteurs d'activité : Moyen terme (3 à 6 mois)

Transition énergétique

Torches plasma de 4,5 mégawatts et de 20 MW pour un client des secteurs aéronautique et de la défense :

Dans les perspectives du quatrième trimestre, il a été indiqué que la torche plasma de 4,5 MW destinée à un client agissant à titre d'entrepreneur principal pour le gouvernement des

États-Unis, ainsi que pour des clients publics et privés dans les secteurs de l'aéronautique et de la défense, avait considérablement progressé, l'ingénierie et la fabrication étant complétées, et l'assemblage en cours. La livraison et la mise en service du système de torche chez le client étaient prévues pour le premier trimestre de 2026. **Après la fin du trimestre [communiqué de presse daté du 26 janvier 2026], la Société a annoncé l'achèvement et la livraison réussis du système de torche plasma complété aux installations du client. Cette information sera retirée des perspectives futures.**

Pour ce même client, un contrat subséquent pour une torche à plasma de 20 MW a été signé au quatrième trimestre de 2024 [communiqué de presse daté du 21 octobre 2024]. Une torche à plasma de ce niveau de puissance, selon les recherches internes de PyroGenèse, pourrait représenter l'une des torches à plasma les plus puissantes jamais produites commercialement. Le projet a une durée approximative de trois ans. Le projet progresse et se trouve actuellement en phase d'ingénierie et de conception électrique.

Recyclage du verre à base de plasma :

Comme indiqué dans les Perspectives précédentes, au cours du T1 2025, la Société a signé un contrat de R&D / essais avec un leader mondial du recyclage du verre, afin d'évaluer l'utilisation du plasma dans le cadre des initiatives de transition énergétique du client. Le projet porte sur la sphéronisation du verre recyclé à l'aide du plasma, dans le but d'établir une preuve de concept. Le contrat comprend de multiples essais visant à optimiser les paramètres et à produire des particules de verre sphériques de haute qualité destinées à des applications en lits de verre. Les essais ont débuté au T2 comme prévu, avec des résultats préliminaires très prometteurs. L'ensemble des essais et modifications initialement prévus pour être complétés au T3 2025 a été prolongé jusqu'au T4 2025 et au T1 2026, et se poursuit actuellement. Le potentiel commercial à plus long terme réside dans la construction d'un système basé sur un réacteur directement sur le site du client.

Torches à plasma pour la fabrication de métaux :

Au cours du T4 2024 et du T1 2025, la Société a réalisé une première série d'essais pour l'un des plus grands producteurs mondiaux de produits métalliques, afin de concevoir et développer une solution basée sur le plasma visant à améliorer la précision du processus de fabrication, à l'aide d'une torche plasma de faible puissance. Les prochaines étapes consistaient à effectuer des essais supplémentaires en utilisant des torches de puissance progressivement plus élevée au cours du T2 et du T3 2025. Les essais réalisés selon cette approche ont atteint, voire dépassé, les attentes. Dans les Perspectives du T2 2025, il a été indiqué qu'un projet initial pourrait débuter à court terme, avec une valeur potentielle de 100 000 \$ à 200 000 \$, et un potentiel à long terme à l'échelle de l'entreprise pour ce client estimé à environ 10 millions de dollars. Des essais supplémentaires à des températures

encore plus élevées ont été identifiés comme étant bénéfiques, ainsi qu'une étude en dynamique des fluides numérique (CFD). Ceux-ci sont prévus pour le T4 2025.

Torches à plasma pour la calcination dans l'industrie du ciment :

La Société est en discussions avec un chef de file mondial dans la fourniture de technologies et de services pour les industries des mines, des granulats, du recyclage et du raffinage des métaux, principalement en vue de la vente potentielle de torches à plasma à très haute température (10 MW et plus) destinées à être utilisées dans des fours de calcination dans le cadre du processus de production du ciment.

Production de matériaux

Noir de carbone issu de la pyrolyse d'un dérivé de combustibles fossiles :

La Société est en discussions avec une importante compagnie pétrolière européenne intéressée par l'utilisation du plasma pour la pyrolyse à haute température d'un dérivé de combustible fossile afin de produire du gaz de synthèse (syngas) et du noir de carbone. PyroGenèse a réalisé des essais initiaux avec ce client en décembre 2024, et de nouvelles discussions sont en cours.

Poudre de titane métallique :

La Société poursuit ses discussions avec des entreprises ayant exprimé un intérêt pour les poudres de titane métallique.

Développements des lignes d'affaires : Long terme (> 6 mois)

Transition énergétique

Torches plasma pour les étapes du procédé de fabrication de l'acier :

La Société est en discussions préliminaires avec un conglomérat européen de construction sidérurgique pour l'utilisation de torches plasma dans diverses étapes de procédés à haute température.

Torches plasma pour la fabrication de briques :

La Société est en discussions préliminaires avec une entreprise européenne pour l'utilisation de torches plasma dans des étapes de procédés de fabrication de briques à haute température, incluant les fours réfractaires de fabrication de briques. Il s'agit d'une application multi-torches pouvant nécessiter de 15 à 20 torches de 60 kW à 150 kW par ligne.

Torches à plasma pour la sidérurgie :

La Société est en discussions préliminaires avec une importante firme d'ingénierie mondiale œuvrant largement dans l'industrie de l'acier, en vue de l'utilisation de torches à plasma dans des fours sidérurgiques à haute température, notamment dans des aciéries japonaises.

Torches à plasma pour la calcination de l'alumine :

Au T1 2025, la Société a signé un contrat initial d'essais avec un important producteur européen d'aluminium ayant plus de 100 ans d'histoire. Le contrat vise à tester des torches à plasma dans le cadre de l'étape de calcination de l'alumine, soit la dernière étape du procédé Bayer permettant de raffiner la bauxite en alumine, matière première utilisée pour la production d'aluminium. Le projet a débuté vers la fin du T2 2025. Les essais ont été concluants et les résultats se sont révélés très positifs. Le client évalue actuellement ces données, jugées très prometteuses pour le remplacement des brûleurs au gaz naturel, et examine ses plans de dépenses en capital en vue d'une éventuelle mise en œuvre future.

Torches à plasma pour une entreprise chimique mondiale :

Dans les perspectives du T1 précédentes, la Société indiquait être en discussions avec une entité américaine en vue de la vente potentielle de torches à plasma destinées à soutenir la production de noir de carbone et potentiellement d'autres matériaux à base de carbone et de silice, pour une valeur initiale potentielle de 2 à 3 millions de dollars, avec un potentiel additionnel à plus long terme. Vers la fin du T2 et le début du T3, le client a visité les installations de PyroGenèse à Montréal pour une visite du site et des discussions plus approfondies. Le client a amorcé la construction de sa propre usine pilote, et des négociations sont en cours concernant l'intégration éventuelle de torches à plasma au sein de cette installation.

Production de matériaux

Additif cimentaire écologique :

PozPyro est un matériau additif pour ciment développé par PyroGenèse en collaboration avec son client Progressive Planet. Ce procédé plasma exclusif transforme de la silice cristalline de haute pureté, largement disponible, en silice amorphe pouvant être utilisée pour améliorer la résistance du béton, en remplacement des cendres volantes dont l'approvisionnement est en déclin.

Des annonces antérieures [communiqué de presse daté du 2 mai 2024] ont démontré que les essais de résistance à la compression du PozPyro atteignaient jusqu'à 99,5 % au-dessus des normes applicables à des matériaux similaires tels que les cendres volantes, tout en dépassant même la résistance maximale du ciment Portland témoin jusqu'à 49,67 %.

Un contrat potentiel pour la construction d'une future usine pilote est estimé entre 15 et 20 millions de dollars. Au premier trimestre, la Société a élaboré et livré une étude de faisabilité avancée ainsi qu'une étude technique en vue de la construction de cette usine pilote.

Production de silicium, de nano-silicium et de silice :

La Société est en discussions, au stade de la soumission, avec plusieurs clients potentiels ayant manifesté un intérêt pour les méthodes avancées de PyroGenèse en matière de production de silicium, de nano-silicium et de silice. Ces clients potentiels comprennent :

- un important constructeur automobile mondial (dont l'intérêt porte à la fois sur le nano-silicium et l'oxyde de silicium [SiOx] pour les batteries de véhicules électriques), qui envisage un système de production à l'échelle laboratoire (valeur approximative de 500 000 \$), avec un potentiel à long terme pour une usine pilote dont la valeur estimative du contrat se situe entre 10 et 15 millions de dollars ;
- un fabricant américain de batteries envisageant un système de production à l'échelle laboratoire pour un matériau d'anode en SiOx ; les négociations ont progressé et d'autres réunions visant à préciser les coûts et la portée des travaux sont en cours ;
- un fournisseur de matières premières pour l'industrie des matériaux de construction qui envisage un système de production à l'échelle laboratoire (valeur approximative de 150 000 \$), avec un potentiel à long terme pour une usine pilote dont la valeur estimative du contrat se situe entre 10 et 15 millions de dollars. Les négociations se sont poursuivies au cours du T2 et d'autres discussions pourraient avoir lieu ;
- un producteur de matières premières et fabricant en Asie du Sud envisage un système de production de matériaux à base de silicium, avec une valeur estimative du contrat de 10 à 15 millions de dollars. Les discussions se poursuivent quant à la portée des travaux ;
- un producteur de carbure de silicium ;
- un producteur de fumée de silice.

Traitement des déchets

Torche plasma pour la destruction des déchets dangereux :

La Société est en discussions à un stade préliminaire avec l'exploitant d'une importante installation nord-américaine de traitement des déchets dangereux en vue de la vente d'un système de torche plasma. L'installation détruit divers types de déchets dangereux, y compris les PFAS (« produits chimiques éternels »), actuellement au moyen d'un procédé d'incinération.

Torches plasma pour le creusement de tunnels :

Comme mentionné ci-dessus, la Société est partie à une entente-cadre principale avec EarthGrid, laquelle comprenait le versement à la Société d'un acompte non remboursable de 667 000 \$. Les négociations d'un premier énoncé des travaux d'envergure étaient en cours, mais dépendaient en grande partie de la capacité du client à obtenir un financement en temps opportun. En décembre [communiqué de presse daté du 23 décembre 2025], la Société a transmis à EarthGrid un avis de 90 jours indiquant que PyroGenèse mettra fin à l'entente d'exclusivité et résiliera l'entente-cadre existante relative aux projets de creusement de tunnels. Compte tenu des développements récents, PyroGenèse estime que la meilleure voie à suivre consiste à libérer les deux parties des modalités de l'entente-cadre et à mettre fin à l'exclusivité à l'expiration de la période de préavis de 90 jours. À l'issue de cette période, PyroGenèse sera libre de poursuivre des projets liés au creusement de tunnels avec d'autres parties intéressées.

Système plasma de valorisation énergétique des déchets / système de récupération des ressources (PRRS) :

La Société a précédemment annoncé la signature d'un contrat en deux phases pour un système terrestre de valorisation énergétique des déchets par plasma avec un consortium européen. La première phase consiste en une étape de conception conceptuelle et préliminaire d'une valeur d'environ 2 millions de dollars, qui a débuté au T3 et devait durer au maximum un an. La conception du système de valorisation énergétique des déchets par plasma est basée sur le système de récupération des ressources par plasma de la Société (PRRS), une technologie de valorisation des déchets en énergie qui élimine les composés toxiques tout en transformant les déchets en produits réutilisables tels que le gaz de synthèse (syngaz) et des produits chimiques comme le méthanol. Ce projet est actuellement en suspens, le client ayant perdu le financement de la première phase. Le client est à la recherche de sources de financement alternatives. Jusqu'à ce que ces fonds soient sécurisés et que le projet soit relancé, un montant de 2 millions de dollars a été retiré du carnet de commandes déclaré de la Société au T4 2024. Aucun progrès significatif n'a été constaté au T4 2025.

Torches plasma pour des systèmes de valorisation énergétique des déchets de tiers :

La Société est en discussion depuis plusieurs années avec une entité européenne en vue d'agir comme fournisseur potentiel de torches plasma pour l'initiative de valorisation énergétique des déchets de cette entité; celle-ci a, à l'occasion, identifié PyroGenèse comme fournisseur de torches dans diverses publications en ligne. Au T3 2024, cette entité a annoncé avoir conclu une entente avec une société technologique allemande de premier plan, valant plusieurs milliards de dollars, afin

d'accélérer la transition vers l'énergie verte grâce à la technologie de valorisation énergétique des déchets. L'entité a indiqué viser la mise en place de 300 installations produisant 1 million de tonnes d'hydrogène au cours des prochaines années. Aucun progrès significatif n'a été constaté au T4 2025.

****Veuillez noter que les projets ou projets potentiels annoncés précédemment et qui ne figurent pas dans les mises à jour résumées ci-dessus ne doivent pas être considérés comme étant à risque. Des développements notables peuvent survenir à tout moment en fonction de l'avancement des projets, et les informations présentées ci-dessus reflètent les données actuellement disponibles. Les projets non mentionnés peuvent simplement ne pas être achevés ou ne pas avoir atteint des jalons ou fourni des mises à jour clients jugés dignes d'être communiqués.**

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Des informations supplémentaires concernant la Société et ses activités, y compris les états financiers consolidés de 2024, la notice annuelle ainsi que les autres documents que la Société a déposés ou pourrait déposer à l'avenir auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes, sont disponibles sur ou par l'intermédiaire de SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca ou sur le site Web de la Société à l'adresse www.PyroGenesis.com

Des informations additionnelles, incluant la rémunération des administrateurs et des dirigeants, l'endettement de la Société, les principaux détenteurs des titres de la Société ainsi que les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération en actions, figurent également dans la plus récente circulaire d'information de la direction de la Société relative à la plus récente assemblée annuelle des actionnaires de la Société.

À propos de PyroGenèse Inc.

PyroGenèse, une entreprise de haute technologie, est un chef de file reconnu dans la conception, le développement, la fabrication et la commercialisation de procédés plasmas avancés et de solutions durables visant à réduire les gaz à effet de serre (GES) et à offrir des alternatives économiquement attrayantes aux procédés conventionnels polluants. PyroGenèse a mis au point des technologies plasma exclusives, brevetées et de pointe, qui sont actuellement évaluées et adoptées par plusieurs chefs de file de l'industrie, pesant plusieurs milliards de dollars, dans quatre marchés majeurs : la pelletisation de minerai de fer, l'aluminium, la gestion des déchets et la fabrication additive.

Avec une équipe d'ingénieurs, de scientifiques et de techniciens expérimentés basée à son bureau de Montréal, ainsi que deux installations de fabrication de 3 800 m² et 2 940 m², PyroGenèse

conserve son avantage concurrentiel en demeurant à la fine pointe du développement technologique et de la commercialisation.

Les opérations sont certifiées ISO 9001:2015 et AS9100D, l'entreprise étant certifiée ISO depuis 1997.

Les actions de PyroGenèse sont cotées en bourse au Canada sur le TSX (TSX : PYR), aux États-Unis sur l'OTCQX (OTCQX : PYRGF) et en Allemagne sur la Bourse de Francfort (FRA : 8PY1).

Déclarations prospectives et mises en garde

Ce communiqué de presse contient de « l'information prospective » et des « déclarations prospectives » (collectivement, les « déclarations prospectives ») au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Dans certains cas, mais pas nécessairement dans tous, les déclarations prospectives peuvent être identifiées par l'utilisation de termes prospectifs tels que « prévoit », « cible », « s'attend à » ou « ne s'attend pas à », « est prévu », « une opportunité existe », « est bien positionnée », « estime », « a l'intention de », « suppose », « anticipe » ou « n'anticipe pas » ou « croit », ou encore par des variantes de ces mots et expressions, ou par des déclarations selon lesquelles certaines actions, événements ou résultats « pourraient », « devraient », « seraient susceptibles », « pourraient » ou « seront entrepris », « surviendront » ou « seront atteints ». De plus, toute déclaration faisant référence à des attentes, des prévisions ou d'autres caractéristiques d'événements ou de circonstances futurs constitue une déclaration prospective.

Les déclarations prospectives ne sont pas des faits historiques, ni des garanties ou des assurances quant au rendement futur, mais reflètent plutôt les convictions, attentes, estimations et projections actuelles de la direction concernant des événements futurs et la performance opérationnelle.

Les déclarations prospectives sont nécessairement fondées sur un certain nombre d'opinions, d'hypothèses et d'estimations qui, bien qu'elles soient considérées comme raisonnables par PyroGenèse à la date du présent communiqué, sont soumises à des incertitudes, des risques et des changements de circonstances inhérents pouvant différer de manière significative de ceux envisagés dans les déclarations prospectives. Les facteurs importants pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent, possiblement de façon importante, de ceux indiqués dans les déclarations prospectives comprennent, sans s'y limiter, les facteurs de risque identifiés sous la rubrique « Facteurs de risque » dans la dernière notice annuelle de PyroGenèse, ainsi que dans d'autres dépôts périodiques effectués ou pouvant être effectués à l'avenir auprès des commissions de valeurs mobilières ou d'organismes de réglementation similaires, tous accessibles sous le profil de PyroGenèse sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca. Ces facteurs ne visent pas à représenter une liste exhaustive des éléments pouvant affecter PyroGenèse. Cependant, ils doivent être examinés attentivement. Rien ne garantit que ces estimations et hypothèses s'avéreront exactes. Vous ne devez pas accorder une confiance excessive aux déclarations prospectives, qui ne

sont valables qu'à la date du présent communiqué. PyroGenèse ne s'engage nullement à mettre à jour ou à réviser publiquement quelque déclaration prospective que ce soit, sauf si la loi applicable en matière de valeurs mobilières l'exige.

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 marché OTCQX Best Market n'acceptent la responsabilité de l'adéquation ou de l'exactitude du présent communiqué.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec ir@PyroGenesis.com ou visiter le site <http://www.PyroGenesis.com>