Lightspeed annonce ses résultats financiers du deuxième trimestre de 2027

Produits des activités ordinaires de 323,8 M$ au deuxième trimestre et croissance des produits des activités ordinaires internes[1] de 15 % sur 12 mois.

Marge bénéficiaire brute de 142,8 M$ et croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] de 11 % sur 12 mois.

Le VTSPB en pourcentage du VTB s'est chiffré à 45 % pour le trimestre.

Dans le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe : Augmentation sur 12 mois de 17 % des produits des activités ordinaires et de 14 % du VTB, et VTSPB en pourcentage du VTB de 50 %.

Lightspeed présente ses résultats en dollars américains et conformément aux normes IFRS de comptabilité

MONTRÉAL, le 5 novembre 2026 /PRNewswire/ – Lightspeed Commerce Inc. (NYSE : LSPD) | (TSX : LSPD) (« Lightspeed » ou la « Société »), la plateforme omnicanale unifiée qui propulse les entreprises ambitieuses des secteurs de la vente au détail, du golf et de la restauration dans plus d'une centaine de pays, a présenté aujourd'hui ses résultats financiers pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2026.

« Au cours du trimestre, les solutions avancées de point de vente, de paiement et d'analyses propulsées par l'IA de Lightspeed ont soutenu la croissance des détaillants et restaurateurs multiemplacements ayant des besoins complexes, a déclaré Dax Dasilva, fondateur et chef de la direction. Ces commerçants utilisent notre plateforme plus longtemps et profitent davantage de notre gamme de fonctionnalités de pointe, éléments qui sont reflétés dans nos excellents résultats du deuxième trimestre, les produits tirés des logiciels et le VTB ayant tous deux augmenté de 14 % sur 12 mois dans nos moteurs de croissance. »

« Nos résultats du deuxième trimestre reflètent le puissant dynamisme de nos moteurs de croissance et du levier d'exploitation dans l'ensemble de nos activités. Nous avons constaté une hausse de 17 % des produits des activités ordinaires dans le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe, tandis que la marge brute globale des solutions logicielles s'est hissée à 84 %, a déclaré Asha Bakshani, chef des finances. Notre objectif reste le même : accroître notre présence dans les marchés à forte croissance et transformer cette expansion en rentabilité soutenue et en génération de trésorerie. »

Faits saillants financiers du deuxième trimestre

(À moins d'indication contraire, la période comparative est le trimestre clos le 30 septembre 2025.)

Le dessaisissement d'Upserve le 28 avril 2026 a une incidence sur la comparabilité d'un exercice à l'autre. Les données présentées de la période considérée ne tiennent aucunement compte d'Upserve, alors que les données présentées de la période correspondante de l'exercice précédent reflétaient l'apport d'Upserve pour un trimestre complet. Pour cette raison, les taux de croissance interne sont fournis afin de faciliter la comparaison d'un exercice à l'autre.

- Total des produits des activités ordinaires de 323,8 M$, ce qui représente une croissance interne[1] de 15 % sur 12 mois, et une croissance de 2 % sur 12 mois selon les résultats présentés.
- Produits tirés du traitement des transactions de 213,9 M$, ce qui représente une croissance interne[1] de 17 % sur 12 mois, et un recul de 1 % sur 12 mois selon les résultats présentés.
- Produits tirés des abonnements de 97,8 M$, ce qui représente une croissance interne[1] de 9 % sur 12 mois, et une croissance de 5 % sur 12 mois selon les résultats présentés.

[1] Les produits des activités ordinaires internes et la marge bénéficiaire brute interne représentent, pour une période donnée, les produits des activités ordinaires et la marge bénéficiaire brute de la Société, ajustés de manière qu'au moment où un dessaisissement survient au cours d'une période ultérieure, l'apport des activités dessaisies ne soit inclus uniquement que pour les mêmes journées à l'égard desquelles il est inclus dans la période ultérieure. Les produits des activités ordinaires d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026 comprennent environ 14 M$ de produits tirés du traitement des transactions pour l'exercice 2026 liés aux solutions de paiement associées aux emplacements clients qui restent desservis par Lightspeed, mais qui, par suite du dessaisissement d'Upserve, sont comptabilisés au montant net plutôt que brut. Ce reclassement, qui est pris en compte dans les montants des produits des activités ordinaires d'Upserve utilisés pour calculer la croissance des produits des activités ordinaires internes, réduit les produits des activités ordinaires et le coût des produits présentés du même montant, sans incidence sur la marge bénéficiaire brute. La Société fournit ces chiffres afin d'assurer une meilleure comparabilité d'un exercice à l'autre, compte tenu du dessaisissement d'Upserve.

- Perte nette de (4,2) M$, ou (0,03) $ par action, comparativement à une perte nette de (32,7) M$, ou (0,24) $ par action. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté[2] de 22,6 M$, ou 0,17 $ par action[2], comparativement à un résultat ajusté[2] de 22,2 M$, ou 0,16 $ par action[2].
- BAIIA ajusté[2] de 22,7 M$, en hausse par rapport à un BAIIA ajusté[2] de 21,3 M$.
- Sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (7,5) M$, comparativement à des entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 25,5 M$, et flux de trésorerie disponibles ajustés[2] de 4,0 M$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés[2] de 18,0 M$. La baisse sur 12 mois des entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation est principalement attribuable à la croissance de 26,0 M$ des avances de fonds aux commerçants impayées enregistrée par la Société au cours du trimestre, ce qui a permis de générer une croissance interne[1] de 42 % des produits tirés de Lightspeed Capital générant des marges élevées, ou 23 % selon les résultats présentés.
- Au 30 septembre 2026, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Lightspeed se chiffraient à 342,9 M$.

Faits saillants opérationnels du deuxième trimestre

- Lightspeed a annoncé le lancement de plusieurs produits et fonctionnalités phares au cours du trimestre, notamment :
  - **AI Doc Import**, qui convertit automatiquement les documents de fournisseurs, notamment les confirmations de commande, les bordereaux d'expédition et les factures, en bons de commande, simplifiant la réception des stocks et aidant les détaillants à mettre leurs produits sur les rayons plus rapidement.
  - L'**API Conversions de Meta**, qui permet aux détaillants de connecter directement leurs magasins à Meta afin de mesurer l'effet de la publicité numérique sur les achats effectués en magasin et de mieux évaluer le rendement des dépenses publicitaires.
  - Les **comptes clients omnicanaux**, qui permettent aux consommateurs de créer un compte, de consulter en ligne leur historique d'achat et les renseignements de fidélisation, aidant ainsi les détaillants physiques à consolider leurs relations avec la clientèle.
  - Renforcement de l'**intégration entre Lightspeed Retail et ShipStation** afin de permettre aux détaillants d'accéder à l'infrastructure d'expédition sans passer par des systèmes distincts ou des flux de travaux manuels, pour que les commerçants remédient aux problèmes occasionnés par les ruptures de stocks en expédiant directement la marchandise aux clients.
  - **Nouvelles fonctionnalités d'IA** dans Lightspeed Restaurant, qui offrent aux établissements de restauration la possibilité de transformer des graphiques générés par l'IA en tuiles de tableau de bord dynamiques et en rapports mis à jour automatiquement, aidant ainsi les exploitants à maintenir à jour des renseignements opérationnels importants et à y accéder facilement.
  - **Intégration de Reserve with Google à Réservations Lightspeed**, qui permet aux clients de connaître les disponibilités et de réserver directement depuis les outils Recherche Google et Google Maps, afin d'aider les restaurateurs à accroître la demande et de simplifier l'expérience de réservation pour les clients.
  - **Nouveau terminal d'affichage client pour le secteur de l'hôtellerie** conçu pour accélérer les transactions et améliorer l'exactitude des commandes dans les établissements à fort volume grâce à un écran de 8 pouces orienté vers le client et intégrant les paiements.
  - **Améliorations à la fonctionnalité intégrée Numériser pour payer**, qui donnent aux clients la possibilité de consulter leur facture, de partager l'addition, d'ajouter un pourboire et de régler le tout directement sur leur téléphone, et ce, en numérisant le code QR sur leur reçu.
- **Nouvelles capacités agentiques d'IA Lightspeed :** Après la clôture du trimestre, la Société a lancé de nouvelles capacités agentiques dans Lightspeed Retail qui vont au-delà de la simple analyse pour effectuer des tâches pour les commerçants. Ces derniers peuvent utiliser IA Lightspeed pour poser des questions, obtenir des recommandations et préparer des tâches au sein de flux de travaux existants tout en gardant une vue d'ensemble de même que le contrôle et l'approbation de toute action entreprise.

[2] Mesure ou ratio non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS » et au rapprochement à la mesure ou au ratio IFRS le plus directement comparable.

- Pour le trimestre, la performance des moteurs de croissance de Lightspeed, à savoir le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe, est restée impressionnante, grâce à l'augmentation de 17 % sur 12 mois du total des produits des activités ordinaires, à des produits tirés des abonnements en croissance de 14 % sur 12 mois, à un VTB[3] en hausse de 14 % sur 12 mois et à un VTSPB[3] en pourcentage du VTB s'étant chiffré à 50 %, en hausse par rapport à 46 % un an plus tôt. La Société a continué d'accroître sa présence auprès de clients haut de gamme en ciblant des clients d'envergure qui achètent généralement un nombre croissant de solutions logicielles au fil du temps, ont un roulement plus faible et génèrent un grand volume de paiements. Le nombre d'emplacements clients[3] dans ces moteurs de croissance a été porté aux alentours de 99 000, soit une augmentation d'environ 800 au cours du trimestre et de 8 % sur 12 mois. Le nombre total d'emplacements clients de Lightspeed était d'environ 146 000 à la clôture du trimestre.
- Le RMPU[3] total s'est établi à environ 688 $, comparativement à environ 685 $ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui représente une croissance du RMPU interne[4] de 12 % sur 12 mois et un RMPU constant par rapport à l'exercice précédent, selon les résultats présentés. La croissance du RMPU interne[4] a été propulsée par l'adoption accrue de nos solutions de paiement et des nouveaux modules novateurs de nos logiciels, ainsi que par l'ajout de nouveaux clients affichant un VTB élevé. La croissance du RMPU lié aux abonnements interne[4] a été de 7 % sur 12 mois et la croissance du RMPU lié aux abonnements s'est établie à 5 % sur 12 mois selon les résultats présentés.
- Le VTB total s'est chiffré à 25,8 G$, en hausse par rapport à 25,3 G$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui représente une croissance du VTB interne[5] de 8 % sur 12 mois et une croissance de 2 % sur 12 mois selon les résultats présentés, dont une partie de plus en plus importante est traitée au moyen des solutions de paiement de la Société. Le VTSPB s'est chiffré à 11,6 G$, contre 10,8 G$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui représente une croissance du VTSPB interne[5] de 19 % sur 12 mois et une croissance de 7 % sur 12 mois selon les résultats présentés. Le VTSPB en pourcentage du VTB s'est élevé à 45 % pour le trimestre, en hausse par rapport à 40 % à l'exercice précédent sur une base interne[5], ou 43 % selon les résultats présentés.
- La marge bénéficiaire brute s'est établie à 142,8 M$ pour le trimestre, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] de 11 % sur 12 mois et une croissance de 6 % sur 12 mois selon les résultats présentés. La marge brute globale s'est chiffrée à 44 %, comparativement à 46 % sur une base interne[1] pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, ou 42 % selon les résultats présentés. La marge brute liée aux abonnements a augmenté à 84 % pour le trimestre, par rapport à 82 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et ce, tant sur la base des résultats présentés que sur la base interne[1]. La marge brute liée au traitement des transactions, qui s'est établie à 32 %, est demeurée stable sur une base interne[1] par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et s'est accrue par rapport à 30 % selon les résultats présentés.
- Lightspeed Capital a enregistré une forte croissance, générant des produits de 15,0 M$ au cours du trimestre, ce qui représente une croissance interne[1] de 42 %, ou de 23 % selon les résultats présentés.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients en Amérique du Nord :
    - **Great Canadian Dollar Store**, avec 73 magasins ayant signé un contrat au Canada, qui a choisi Lightspeed pour ses capacités avancées de gestion des stocks.
    - L'**International Spy Museum** de Washington, D.C., qui accueille plus de 700 000 visiteurs par année.
    - Nous avons été sélectionnés comme partenaire officiel offrant les technologies de point de vente au détail du **Temple de la renommée du hockey**.
    - **Spyder Surf**, qui exploite en Californie trois magasins spécialisés dans la vente d'équipement de surf et de planche à neige haut de gamme.
    - Nous avons ajouté de nouvelles marques dans NuORDER par Lightspeed, notamment la célèbre marque de chaussettes, de vêtements et de chaussures **Bombas**, ainsi qu'**Eberjey** et **Natori**.

[3] Indicateur de rendement clé. Se reporter à la rubrique « Indicateurs de rendement clés ».
[4] Le RMPU interne représente, pour une période donnée, le RMPU de la Société, ajusté de manière qu'au moment où un dessaisissement survient au cours d'une période ultérieure, les produits tirés des abonnements et les produits tirés du traitement des transactions des activités dessaisies ne soient inclus uniquement que pour les mêmes journées à l'égard desquelles ils sont inclus dans la période ultérieure. De même, les emplacements clients des activités dessaisies ne sont pris en compte dans le nombre moyen d'emplacements clients que pour les mêmes journées à l'égard desquelles ils sont inclus. La Société fournit ces chiffres afin d'assurer une meilleure comparabilité d'un exercice à l'autre, compte tenu du dessaisissement d'Upserve.
[5] Le VTB interne et le VTSPB interne représentent, pour une période donnée, le VTB et le VTSPB de la Société, ajustés de manière qu'au moment où un dessaisissement survient au cours d'une période ultérieure, l'apport des activités dessaisies ne soit inclus uniquement que pour les mêmes journées à l'égard desquelles il est inclus dans la période ultérieure. La Société fournit ces chiffres afin d'assurer une meilleure comparabilité d'un exercice à l'autre, compte tenu du dessaisissement d'Upserve.

- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe :
    - **McManus Pub Company**, qui exploite plusieurs pubs dans tout le Royaume-Uni.
    - L'**Hôtel Le Place d'Armes**, au Luxembourg, qui compte quatre restaurants dans son hôtel de luxe.
    - **Domaine et Demeure**, qui exploite des châteaux et des restaurants de luxe dans le Sud de la France.
    - Et enfin, **The Indie Group**, qui exploite des bars et des restaurants à Paris, à Saint-Tropez, à Courchevel et dans plusieurs autres destinations en France.

- En août, Lightspeed a annoncé la nomination de Rupal Hollenbeck à son conseil d'administration avec prise d'effet le 1er octobre 2026. Mme Hollenbeck est une chef de file du secteur des technologies qui possède 30 ans d'expérience dans les domaines du matériel informatique, des logiciels et des services. Elle occupe actuellement les fonctions de présidente et chef des affaires de NextSilicon, un leader des solutions informatiques de prochaine génération pour l'intelligence artificielle et le calcul haute performance. Auparavant, Mme Hollenbeck a exercé les fonctions de présidente et chef des affaires commerciales de Check Point Software Technologies, ainsi que celles de chef du marketing pour Cerebras Systems et Oracle. Elle siège actuellement au conseil d'administration de Cequence Security, une société fermée spécialisée dans les logiciels de sécurité pour les entreprises.
- Après la clôture du trimestre, la Société a mis en œuvre d'autres réorganisations et initiatives de réduction des coûts dans le cadre de son programme de transformation triennal. Ces décisions sous-tendent l'objectif à long terme de Lightspeed qui est d'assurer une croissance responsable et rentable de manière à continuer d'investir dans ses activités, ses produits et sa clientèle.

Perspectives financières[6]

Les prévisions suivantes remplacent tous les énoncés précédents de la Société et sont basées sur les attentes actuelles. Lightspeed ne doute pas que les mesures qu'elle prend pour accroître le nombre d'emplacements clients de qualité et ses produits des activités ordinaires, tout en réalisant d'importants gains d'efficience opérationnelle, la placent dans une position favorable pour réaliser son objectif d'atteindre, pour l'exercice 2028, des flux de trésorerie disponibles ajustés[2] de 95 M$. Pour l'exercice 2027 complet, Lightspeed s'attend à enregistrer une croissance marquée de ses flux de trésorerie disponibles ajustés[2] par rapport aux 18,2 M$ enregistrés à l'exercice 2026.

La performance réalisée au premier semestre de la Société est de bon augure pour le reste de l'exercice, et la Société maintient ses prévisions actuelles, lesquelles restent conformes à ses cibles triennales en ce qui a trait à la marge bénéficiaire brute, au BAIIA ajusté[2] et aux flux de trésorerie disponibles ajustés[2].

Les perspectives de Lightspeed pour l'exercice 2027 comprennent la croissance des produits des activités ordinaires internes et la croissance de la marge bénéficiaire brute interne qui, dans les deux cas, ne tiennent pas compte de l'apport des produits des activités ordinaires et de la marge bénéficiaire brute d'Upserve pour la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026. Le tableau qui suit présente cette incidence pour le deuxième trimestre et le troisième trimestre de l'exercice 2026 ainsi que pour l'exercice 2026 complet[1].

[6] Les perspectives financières sont présentées sous toutes réserves, sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujetties à un certain nombre de risques qui sont décrits aux rubriques « Énoncés prospectifs », « Hypothèses à l'égard des perspectives financières » et « Perspectives financières à long terme » du présent communiqué.

(en millions de dollars américains)	Deuxième trimestre de 2026	Troisième trimestre de 2026	Exercice 2026
	$	$	$
Produits des activités ordinaires	319	312	1 227
Marge bénéficiaire brute	135	134	527
Produits des activités ordinaires d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026	38	33	129
Marge bénéficiaire brute d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026	7	7	24
Produits des activités ordinaires internes[1]	281	279	1 098
Marge bénéficiaire brute interne[1]	128	127	503

Perspectives pour le troisième trimestre de l'exercice 2027

- Produits des activités ordinaires de 310 M$ à 320 M$, ce qui représente une croissance des produits des activités ordinaires internes[1] de 11 % à 15 %.
- Marge bénéficiaire brute de 141 M$ à 146 M$, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] de 11 % à 15 %.
- BAIIA ajusté[2] de 25 M$ à 30 M$.

Perspectives pour l'exercice 2027

- Produits des activités ordinaires de 1 225 M$ à 1 265 M$, ce qui représente une croissance des produits des activités ordinaires internes[1] de 12 % à 15 %.
- Marge bénéficiaire brute de 565 M$ à 585 M$, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] de 12 % à 16 %.
- BAIIA ajusté[2] de 75 M$ à 95 M$.

Conférence téléphonique et webdiffusion

Lightspeed tiendra une conférence téléphonique et une webdiffusion pour faire le point sur ses résultats financiers à 8 h, heure de l'Est, le jeudi 5 novembre 2026. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez vous rendre en ligne à l'adresse https://registrations.events/direct/Q4I74316VIPGod2AMfyfdFJyi. Après votre inscription, des instructions vous seront fournies pour vous joindre à la conférence : numéro de téléphone, mot de passe unique et code d'identification. À l'heure de la conférence téléphonique, les participants inscrits pourront utiliser le numéro de téléphone fourni dans le courriel de confirmation, puis saisir leur mot de passe unique et leur code d'identification pour accéder directement à la conférence. La webdiffusion sera également transmise en direct à la section Événements de l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com/French/vnements-et-prsentations/vnements--venir/default.aspx.

Lightspeed discutera notamment des résultats trimestriels, des perspectives financières et des tendances liées à sa clientèle lors de la conférence téléphonique et de la webdiffusion, et les documents connexes seront accessibles sur le site Web de la Société à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com. Les investisseurs devraient examiner attentivement les facteurs, les hypothèses et les incertitudes présentés dans ces documents connexes.

On pourra entendre la conférence en reprise du 5 novembre 2026, à partir d'environ 11 h, heure de l'Est, au 12 novembre 2026, 23 h 59, heure de l'Est, en composant le 800 770-2030 aux États-Unis et au Canada, ou le 647 362-9199 à l'international, ainsi que le code d'accès 74316. La webdiffusion sera archivée à l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com.

Les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de Lightspeed et son rapport de gestion pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2026 sont accessibles sur son site Web, à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com, et seront déposés sur SEDAR+, au www.sedarplus.com, et sur EDGAR, au www.sec.gov.

Hypothèses à l'égard des perspectives financières

Lors du calcul du BAIIA ajusté inclus dans nos perspectives financières pour le trimestre se terminant le 31 décembre 2026, ainsi que du calcul du BAIIA ajusté et des flux de trésorerie disponibles ajustés inclus dans nos perspectives financières pour l'exercice se terminant le 31 mars 2027, nous avons tenu compte de mesures conformes aux IFRS, notamment des produits des activités ordinaires, du coût direct des produits, des charges d'exploitation ainsi que des entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités d'exploitation. Nos perspectives financières se fondent sur certaines hypothèses, dont les suivantes : les hypothèses relatives à l'inflation, aux tarifs douaniers, aux variations des taux d'intérêt, aux dépenses de consommation, aux taux de change et aux autres facteurs macroéconomiques; les territoires où Lightspeed mène des activités importantes n'imposeront pas de mesures strictes, comme celles mises en place en réponse à la pandémie de COVID-19 ou à d'autres crises sanitaires; les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements et le roulement de la clientèle attribuable aux faillites demeureront conformes aux prévisions; le nombre d'emplacements clients augmentera de manière conforme aux prévisions (tout particulièrement pour les cohortes affichant un VTB élevé et les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe); l'ajout de nouveaux emplacements clients se poursuit auprès d'une clientèle ayant des besoins plus complexes et affichant un VTB élevé; les cycles de ventes pour les nouveaux clients, y compris les clients multiemplacements aux besoins complexes, demeurent conformes à nos attentes; la croissance des produits tirés des abonnements trimestriels demeure conforme à nos attentes; les flux de produits des activités ordinaires tirés des recommandations de certains de nos partenaires demeurent conformes à nos attentes (particulièrement avec notre décision de centraliser nos solutions de point de vente et de paiement, puisque nos solutions de paiement ont déjà été perçues par certains de ces partenaires comme étant en concurrence avec leurs propres solutions, et pourraient à nouveau l'être); notre capacité à élargir et à approfondir notre réseau de partenaires, notamment grâce à l'intégration, à la monétisation de la connectivité de la plateforme, ainsi qu'à des ententes de vente conjointes, de même qu'à maintenir la participation et la performance de nos partenaires; les utilisateurs qui adoptent nos solutions de paiement affichent un VTB moyen correspondant aux prévisions; l'adoption soutenue de nos solutions de paiement conformément à nos attentes du fait de nos efforts continus pour vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous forme d'une plateforme intégrée; notre capacité à fixer les prix de nos solutions de paiement est conforme à nos attentes et nous permet de réaliser des marges convenables et de mettre en œuvre des structures de prix optimisées; nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits et leur incidence sur nos taux de croissance d'un exercice à l'autre; l'adoption soutenue de nos solutions d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; notre capacité à gérer le risque de défaut lié aux avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; les tendances saisonnières sont conformes à nos attentes, tout comme leur incidence sur notre VTB, notre VTSPB et les produits tirés des abonnements, les produits tirés du traitement des transactions, et les produits tirés du matériel informatique et autres produits; nos dépenses d'investissement et nos frais de développement interne inscrits à l'actif conformes à nos attentes; les frais liés au matériel informatique et les frais de transport, et notre capacité à gérer les marges liées au matériel informatique, conformément à nos attentes, y compris les marges sur le matériel informatique qui s'améliorent au second semestre de l'exercice; le moment des recouvrements auprès des clients, des paiements des fournisseurs et autres paiements, ainsi que les achats de stocks conformément à nos attentes; l'impôt sur le résultat en trésorerie conforme à nos attentes; notre capacité à susciter l'adoption de nos modules par notre clientèle; notre capacité à saisir judicieusement les opportunités stratégiques (comme des acquisitions, des investissements et des dessaisissements) et à tirer les avantages attendus des acquisitions que nous avons réalisées, notamment les synergies attendues à la suite de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant; notre capacité à tirer parti des dessaisissements passés et futurs, y compris le dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve, et à encaisser les paiements postérieurs à la clôture et les paiements conditionnels liés à cette vente; l'acceptation et l'adoption par le marché de nos produits phares; notre capacité à tirer pleinement profit des technologies émergentes, y compris l'intelligence artificielle, dans nos solutions et nos activités; notre capacité à attirer et à maintenir en poste le personnel clé nécessaire à la réalisation de nos plans, y compris le personnel de vente prospective et des ventes sur le terrain dans nos marchés clés; notre

capacité d'accroître l'efficacité et la productivité du personnel de vente; notre capacité à réaliser notre plan de relève; nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence de nos réorganisations et de nos autres initiatives de réduction des coûts; nos attentes à l'égard de notre stratégie de croissance ciblée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, ainsi que nos stratégies pour les clients dans d'autres régions géographiques et marchés verticaux; notre capacité à gérer le roulement de notre clientèle; et notre capacité à gérer les demandes d'escompte des clients. Nos perspectives financières ne tiennent pas compte de l'incidence éventuelle des acquisitions, des dessaisissements et des autres transactions stratégiques qui pourraient être annoncés ou conclus après la date des présentes. Nos perspectives financières, et notamment les diverses hypothèses qui les sous-tendent, constituent de l'information prospective et doivent être lues dans l'esprit de la mise en garde concernant l'information prospective qui figure ci-après. En raison de nombreux facteurs, nos résultats réels, nos niveaux d'activité, notre rendement ou nos réalisations peuvent sensiblement s'écarter de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans l'information prospective, y compris les risques et incertitudes liés aux éléments suivants : le contexte macroéconomique des PME, notamment l'inflation, les tarifs douaniers, les variations de taux d'intérêt et les tendances de consommation, l'instabilité du secteur bancaire; les fluctuations du change et l'utilisation d'instruments de couverture; toute pandémie ou crise sanitaire mondiale; l'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci; le conflit armé en cours au Moyen-Orient, y compris les réactions à celui-ci; l'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des sanctions, des guerres commerciales, d'autres conditions commerciales ou des mesures protectionnistes des gouvernements), et l'incertitude les concernant; certaines catastrophes naturelles; notre incapacité à attirer et à retenir des clients, notamment les clients affichant un VTB élevé et les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe; notre capacité à continuer à passer de l'ajout de nouveaux emplacements clients vers la recherche de clients affichant un VTB élevé et aux besoins complexes, et des cycles de ventes plus longs ou moins prévisibles pour de tels clients; notre incapacité à augmenter nos ventes; notre incapacité à mettre en place notre stratégie de croissance; notre incapacité à accroître de façon soutenue l'adoption de nos solutions de paiement, y compris dans le cadre de notre initiative visant à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée; notre capacité à réaliser des ventes complémentaires et des ventes de gammes supérieures grâce à notre offre élargie de solutions; notre capacité à réaliser de manière fructueuse nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits; les risques liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants; notre capacité à continuer d'offrir des avances de fonds aux commerçants et à faire évoluer notre programme d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; notre appui sur un nombre restreint de fournisseurs de services infonuagiques et de fournisseurs des composantes de la technologie que nous offrons sur nos solutions de paiement; notre capacité à gérer et à maintenir les intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes de tiers; notre capacité à maintenir des stocks suffisants de matériel informatique; les risques liés à la chaîne d'approvisionnement et notre capacité à gérer des pénuries, notamment en ce qui concerne notre matériel informatique; les perturbations mondiales concernant les frais de transport et les coûts de l'énergie; notre incapacité à améliorer la fonctionnalité, la performance, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'extensibilité de notre plateforme; notre capacité à prévenir et à gérer les atteintes à la sécurité de l'information ou d'autres menaces à la cybersécurité; notre capacité à livrer concurrence; les relations stratégiques avec des tiers; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives liées au réseau de partenaires, ainsi qu'à maintenir la participation et la performance de ceux-ci; notre appui sur l'intégration de solutions de traitement de paiement de tiers; la compatibilité de nos solutions avec les applications et les systèmes de tiers; l'évolution de la technologie sur laquelle repose notre plateforme; notre capacité à intégrer efficacement des solutions d'intelligence artificielle dans nos activités et notre exploitation; notre incapacité à contrôler la disponibilité et le prix des logiciels, des infrastructures et du matériel requis pour offrir des solutions d'intelligence artificielle; notre capacité à obtenir, maintenir et protéger notre propriété intellectuelle; les risques liés aux activités internationales, aux ventes et à l'usage de notre plateforme dans différents pays; notre situation de trésorerie et nos ressources en capital; les litiges en cours et imminents et la conformité à la réglementation; l'incidence de l'activisme des parties prenantes externes; les changements dans la législation fiscale et son application; notre aptitude à accroître nos moyens et nos capacités en matière de vente, de commercialisation et de soutien; notre capacité à réaliser nos réorganisations et nos initiatives de réduction des coûts; notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance, qui se concentre sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, ainsi que nos stratégies pour les clients dans d'autres régions

géographiques et marchés verticaux; notre capacité à réaliser des investissements futurs dans nos activités au moyen de dépenses d'investissement; notre capacité à exécuter avec succès nos stratégies d'affectation du capital; notre capacité à réaliser notre stratégie d'entreprise et notre stratégie opérationnelle; le maintien de la qualité de notre service à la clientèle et de notre réputation; notre capacité à contrôler et à gérer efficacement notre fonds de roulement; et des entrées et des sorties de trésorerie qui sont conformes à nos attentes. L'information prospective a pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction quant à notre rendement financier. Elle peut ne pas convenir à d'autres buts.

Perspectives financières à long terme

Nos perspectives financières à long terme constituent des perspectives financières et de l'information prospective, au sens où l'entendent les lois sur les valeurs mobilières pertinentes. La communication des objectifs à long terme vise à fournir une description des attentes de la direction à l'égard de notre modèle d'exploitation, de notre performance financière et de nos perspectives de croissance attendus à un stade plus avancé de nos activités. Elle peut ne pas convenir à d'autres buts.

La Société a formulé un certain nombre d'hypothèses pour établir ses objectifs à long terme, dont les suivantes :

- Nos attentes à l'égard de notre stratégie de croissance pour les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, ainsi que de nos stratégies pour les clients dans d'autres régions géographiques et marchés verticaux.
- Les conditions économiques dans nos régions géographiques et marchés verticaux clés, y compris l'inflation, la confiance des consommateurs, le revenu disponible, les dépenses de consommation, les taux de change, l'emploi et d'autres facteurs macroéconomiques, se maintiendront près des niveaux actuels.
- Les territoires où Lightspeed mène des activités importantes n'imposeront pas de mesures strictes, comme celles mises en place en réponse à la pandémie de COVID-19.
- L'adoption par les clients de nos solutions de paiement sera conforme aux attentes, les nouveaux clients affichant un VTB moyen égal ou supérieur aux prévisions.
- Notre capacité à fixer les prix de nos solutions de paiement sera conforme à nos attentes et nous permettra de réaliser des marges convenables et de mettre en œuvre des structures de prix optimisées.
- L'adoption soutenue de nos solutions de paiement sera conforme à nos attentes du fait de nos efforts continus pour vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée.
- Les flux de produits des activités ordinaires tirés des recommandations de certains partenaires demeureront conformes à nos attentes (particulièrement avec notre décision de centraliser nos solutions de point de vente et de paiement, puisque nos solutions de paiement ont déjà été perçues par certains de ces partenaires comme étant en concurrence avec leurs propres solutions, et pourraient l'être à nouveau).
- Notre capacité à élargir et à approfondir notre réseau de partenaires, notamment grâce à l'intégration, à la monétisation de la connectivité de la plateforme ainsi qu'à des ententes de vente conjointes, ainsi qu'à maintenir la participation et la performance de nos partenaires.
- Notre capacité à gérer le risque de défaut lié aux avances de fonds aux commerçants sera conforme à nos attentes.
- La croissance à long terme du RMPU, y compris celle du RMPU lié aux abonnements, sera conforme aux attentes, stimulée par l'expansion des emplacements clients dans nos moteurs de croissance, l'adoption par les clients de solutions et de modules supplémentaires, et le lancement de nouvelles solutions, de nouveaux modules et de nouvelles fonctionnalités.
- Notre capacité à accroître la conclusion de nouveaux contrats et d'améliorer les facteurs économiques auprès des clients de nos moteurs de croissance.
- Notre capacité à cibler notre profil de client idéal, l'ajout de nouveaux emplacements clients se poursuivant auprès de clients ayant des besoins complexes et affichant un VTB élevé, et à commercialiser notre plateforme intégrée de solutions logicielles et de paiement selon une approche de vente fondée sur la valeur.
- La réaffectation de nos investissements au fil du temps vers nos moteurs de croissance, soit les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe.

- Notre capacité à fixer le prix des solutions et des modules sera conforme à nos attentes.
- Notre capacité à identifier les synergies et à les réaffecter dans les principaux secteurs de l'entreprise dans le cadre de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant.
- Notre capacité à investir dans nos actions de ventes prospectives et de ventes sur le terrain dans nos moteurs de croissance.
- Notre capacité à accroître l'efficacité et la productivité de notre personnel de vente, notamment grâce à des investissements visant la modernisation de nos systèmes de mise en marché, la formation et le perfectionnement.
- Notre capacité à attirer et à conserver les clients et à augmenter le RMPU lié aux abonnements sur les marchés à notre portée.
- La taille des marchés à notre portée pour nos moteurs de croissance, à savoir les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, est conforme à nos attentes.
- Une croissance des emplacements clients d'environ 10 % à 15 % (taux de croissance annuel composé (« TCAC ») sur trois ans entre l'exercice 2025 et l'exercice 2028) dans nos deux moteurs de croissance, à savoir le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe.
- Notre capacité à saisir judicieusement les opportunités stratégiques (comme des acquisitions, des investissements et des dessaisissements) et à tirer les avantages attendus des acquisitions que nous avons réalisées, notamment les synergies attendues à la suite de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant.
- L'acceptation et l'adoption par le marché de nos produits phares.
- Notre capacité à développer nos capacités de vente en gros dans des marchés verticaux nouveaux et existants, notamment au moyen du développement de produits et de partenariats externes.
- Notre capacité à tirer pleinement profit des technologies émergentes comme l'intelligence artificielle dans nos solutions et nos activités.
- Notre capacité à accroître notre efficience opérationnelle en regroupant les contrats d'infrastructure et d'hébergement avec certains fournisseurs et en regroupant certains centres de services dans des régions où les coûts sont moins élevés.
- Notre capacité à attirer, à former et à maintenir en poste le personnel clé et notre capacité à réaliser notre plan de relève.
- Nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence de nos réorganisations et de nos autres initiatives de réduction des coûts.
- La capacité à développer et à accroître efficacement notre main-d'œuvre, y compris nos activités de vente, de commercialisation, de soutien et d'exploitation des produits et de la technologie, dans chaque cas à l'échelle nationale et mondiale, mais particulièrement dans nos moteurs de croissance.
- Notre capacité à gérer le roulement de notre clientèle.
- Notre capacité à gérer les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements, les escomptes des clients et de report de paiement.
- Le moment des recouvrements auprès des clients, des paiements des fournisseurs et autres paiements, ainsi que les achats de stocks conformes à nos attentes.
- Les hypothèses relatives aux taux de change et aux taux d'intérêt, y compris à l'inflation.
- L'impôt sur le résultat en trésorerie conforme à nos attentes.
- Nos dépenses d'investissement et nos frais de développement interne inscrits à l'actif demeurant conformes à nos attentes.
- La rémunération à base d'actions en pourcentage des produits des activités ordinaires diminuera au fil du temps.
- La marge brute se situera dans une fourchette d'environ 43 % à 46 % au fil du temps.
- Les frais liés au matériel informatique et les frais de transport, et notre capacité à gérer les marges liées au matériel informatique, et demeurant conformes à nos attentes.
- Le BAIIA ajusté[2] augmentera à environ 20 % de la marge bénéficiaire brute[2] d'ici l'exercice 2028.

- Les tendances saisonnières pour nos principaux marchés verticaux seront conformes à nos attentes, tout comme leur incidence sur notre VTB, notre VTSPB et les produits tirés du traitement des transactions.
- Notre capacité à tirer parti des dessaisissements passés et futurs, y compris le dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve, et à encaisser les paiements postérieurs à la clôture et les paiements conditionnels liés à cette vente.

Nos perspectives financières ne tiennent pas compte de l'incidence éventuelle des acquisitions, des dessaisissements et des autres transactions stratégiques qui pourraient être annoncés ou conclus après la date des présentes. De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats réels, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations s'écartent sensiblement de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans ces objectifs, y compris les facteurs de risque identifiés dans notre plus récent rapport de gestion et à la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle. Plus particulièrement, nos objectifs à long terme sont assujettis à des risques et à des incertitudes liés aux éléments suivants :

- Notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance axée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, ainsi que nos stratégies pour les clients d'autres régions géographiques et marchés verticaux.
- L'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci.
- Le conflit armé en cours au Moyen-Orient et les réactions à celui-ci.
- L'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des sanctions, des guerres commerciales ou d'autres conditions commerciales ou mesures protectionnistes des gouvernements), et l'incertitude les concernant.
- Le risque lié à la chaîne d'approvisionnement et l'incidence que pourraient avoir les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement sur la Société et sur les commerçants.
- Le contexte macroéconomique des PME, notamment l'inflation, les variations de taux d'intérêt et les tendances de consommation.
- L'instabilité du secteur bancaire.
- Toute pandémie ou crise sanitaire mondiale, ou certaines catastrophes naturelles.
- Notre capacité à gérer l'incidence des fluctuations des taux de change sur nos produits des activités ordinaires et nos résultats d'exploitation, notamment par l'utilisation d'instruments de couverture.
- Notre capacité à mettre en place notre stratégie de croissance et l'incidence de la concurrence.
- Notre incapacité à attirer et à retenir des clients, notamment les clients affichant un VTB élevé ou les clients dans nos moteurs de croissance.
- Notre incapacité à augmenter nos ventes à des clients.
- Notre capacité à exécuter avec succès nos initiatives relatives aux prix et aux forfaits.
- Les investissements et dépenses importants requis dans un avenir prévisible pour accroître nos activités.
- Notre situation de trésorerie et nos sources de financement, y compris notre capacité à obtenir du financement par emprunt ou par capitaux propres à des conditions satisfaisantes.
- Notre capacité à accroître notre envergure et notre levier d'exploitation.
- Notre incapacité à accroître de façon soutenue l'adoption de nos solutions de paiement, y compris dans le cadre de notre initiative visant à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée.
- Les risques liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants.
- Notre capacité à continuer d'offrir des avances de fonds aux commerçants et à faire évoluer notre programme d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes.
- Notre capacité à tirer un plus grand profit de notre offre Vente en gros Lightspeed.
- Notre appui sur un nombre restreint de fournisseurs de services infonuagiques et de fournisseurs des composantes de la technologie que nous offrons sur nos solutions de paiement.

- Notre capacité à améliorer la fonctionnalité, la performance, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'extensibilité de notre plateforme.
- Notre capacité à prévenir et à gérer les atteintes à la sécurité de l'information ou d'autres menaces à la cybersécurité.
- Notre capacité à fixer des prix concurrentiels et satisfaisants pour nos solutions dans un marché très fragmenté et concurrentiel.
- Les relations stratégiques avec des tiers, y compris notre appui sur l'intégration de solutions de traitement de paiements de tiers.
- Notre capacité à mettre en œuvre les initiatives liées à notre réseau de partenaires, ainsi qu'à maintenir la participation et la performance de ceux-ci.
- Notre capacité à maintenir des stocks suffisants de matériel informatique, y compris dans un contexte de tarifs douaniers, de sanctions, de guerres commerciales ou de perturbations de la chaîne d'approvisionnement.
- Les perturbations mondiales affectant le transport et les prix de l'énergie.
- Notre capacité à gérer et à maintenir les intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes de tiers.
- La compatibilité de nos solutions avec les applications et les systèmes de tiers.
- L'évolution de la technologie sur laquelle repose notre plateforme.
- Notre capacité à intégrer efficacement des solutions d'intelligence artificielle dans nos activités et notre exploitation.
- Notre capacité à contrôler la disponibilité ou la tarification des logiciels, des infrastructures ou du matériel informatique requis afin de fournir des solutions d'intelligence artificielle.
- Notre capacité à obtenir, à maintenir et à protéger notre propriété intellectuelle.
- Les risques liés aux activités internationales, à la vente et à l'utilisation de notre plateforme dans différents pays.
- Le caractère saisonnier de nos activités et de celles de nos clients.
- Les litiges en cours et imminents et la conformité à la réglementation.
- L'activisme de parties prenantes externes.
- Les changements dans la législation fiscale et son application.
- Notre capacité à accroître notre équipe de vente et à maintenir la qualité de notre service à la clientèle et notre réputation.
- Notre capacité à réaliser nos réorganisations et nos initiatives de réduction des coûts.
- Notre capacité à réaliser des investissements futurs dans nos activités au moyen de dépenses d'investissement.
- Notre capacité à exécuter avec succès nos stratégies d'affectation du capital, y compris notre programme de rachat d'actions.
- Le fait que la marge bénéficiaire brute, les charges d'exploitation et les entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités d'exploitation sont des mesures déterminées conformément aux normes IFRS de comptabilité, et le fait que ces mesures peuvent être touchées par des éléments inhabituels, extraordinaires ou non récurrents, ou par des éléments qui ne reflètent pas autrement le rendement d'exploitation ou qui entravent les comparaisons entre les périodes.
- Toute acquisition, tout dessaisissement ou toute autre occasion stratégique, dont certains pourraient être importants ou entraîner des difficultés ou des dépenses importantes en matière d'intégration, ou autrement avoir une incidence sur notre capacité à atteindre nos objectifs à long terme ou à les atteindre selon l'échéancier prévu.

Se reporter également à la rubrique « Énoncés prospectifs » du présent communiqué.

À propos de Lightspeed

Lightspeed est la plateforme unifiée de point de vente et de paiement qui propulse les entreprises au cœur des communautés dans plus d'une centaine de pays. Partenaire de choix pour les entrepreneurs ambitieux des secteurs de la vente au détail et de la restauration, Lightspeed aide à accélérer la croissance, à offrir une expérience client inégalée et à fonctionner plus intelligemment sur tous les canaux et dans tous les emplacements.

Notre technologie omnicanale rapide et flexible allie des solutions avancées de point de vente et de commerce électronique avec des paiements intégrés, une gestion d'inventaire, des rapports en temps réel, une gestion du personnel et des fournisseurs, des services financiers et un réseau exclusif de vente en gros. Grâce à des analyses et à une assistance d'experts, Lightspeed aide les entreprises à fonctionner plus efficacement et à se concentrer sur ce qu'elles font le mieux.

Fondée à Montréal, au Canada, en 2005, Lightspeed est cotée à la Bourse de New York et à la Bourse de Toronto (NYSE : LSPD) (TSX : LSPD), et dispose d'équipes en Amérique du Nord, en Europe et en Asie-Pacifique.

Pour un complément d'information : www.lightspeedhq.com

Réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Instagram, YouTube et X

Mesures et ratios non conformes aux IFRS

L'information présentée dans ce communiqué inclut certaines mesures financières non conformes aux IFRS telles que le « BAIIA ajusté », le « résultat ajusté », les « flux de trésorerie disponibles ajustés », la « marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS », les « frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS », les « frais de recherche et développement non conformes aux IFRS », les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS » et le « total des produits des activités ordinaires en devises constantes », ainsi que certains ratios non conformes aux IFRS tels que le « BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute », le « résultat ajusté par action – de base et dilué », la « marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires » et le « taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes ». Ces mesures et ratios ne sont pas reconnus par les IFRS, n'ont pas un sens standardisé prescrit par les IFRS et ne sont probablement pas comparables à des mesures et ratios analogues présentés par d'autres entreprises. Ils s'ajoutent plutôt aux mesures et ratios conformes aux IFRS et constituent un complément d'information utile à une compréhension plus approfondie de nos résultats d'exploitation, tels que les comprend notre direction. Par conséquent, il faudrait se garder de considérer ces mesures et ratios isolément ou comme un substitut à l'analyse de notre information financière conforme aux IFRS. Ces mesures et ratios non conformes aux IFRS constituent pour l'investisseur des mesures et ratios supplémentaires de notre rendement d'exploitation et de notre trésorerie, et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios conformes aux IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour évaluer les sociétés émettrices. Notre direction se sert aussi des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour comparer le rendement de l'exploitation d'une période à l'autre, préparer les budgets d'exploitation et les prévisions, et déterminer les composantes de la rémunération de la direction. Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 reflètent l'apport d'Upserve pour la totalité de ces périodes, alors que le trimestre clos le 30 septembre 2026 exclut l'apport d'Upserve pour la totalité de la période et que le semestre clos le 30 septembre 2026 n'en tient compte que jusqu'à la date de dessaisissement.

> Le « **BAIIA ajusté** » est défini comme la perte nette compte non tenu des intérêts, impôt et amortissement, ou comme le BAIIA, après ajustement pour tenir compte de la charge de rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, de la charge de rémunération liée à des acquisitions déjà conclues, des profits et pertes de change, des frais liés aux transactions, des frais de restructuration, des provisions pour litiges, de la dépréciation du goodwill, ainsi que des profits et pertes sur la vente d'entreprises. Nous sommes d'avis que le BAIIA ajusté constitue une mesure supplémentaire utile du rendement d'exploitation de la Société, car il permet d'illustrer les tendances sous-jacentes de nos activités qui pourraient autrement être éclipsées par l'incidence des produits ou des charges qui ne sont pas représentatifs du rendement d'exploitation de base de nos activités.

Le « **BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute** » est calculé en divisant notre BAIIA ajusté par notre marge bénéficiaire brute. Nous utilisons ce ratio, car nous estimons qu'il constitue un indicateur supplémentaire utile du rendement d'exploitation de la Société, puisqu'il permet d'illustrer les tendances sous-jacentes de nos activités qui pourraient autrement être éclipsées par l'incidence des produits ou des charges qui ne sont pas représentatifs du rendement d'exploitation de base de nos activités.

Le « **résultat ajusté** » est défini comme la perte nette compte non tenu de l'amortissement des immobilisations incorporelles, après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, de la charge de rémunération liée à des acquisitions conclues, des frais liés aux transactions, des frais de restructuration, des provisions pour litiges, de la charge (du produit) d'impôt différé, de la dépréciation du goodwill, ainsi que des profits et pertes sur la vente d'entreprises. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de l'amortissement des immobilisations incorporelles et de certaines autres charges hors trésorerie ou non liées aux activités d'exploitation fournit une mesure supplémentaire utile de notre rendement d'exploitation, puisqu'elle permet une comparaison plus précise d'une période à l'autre.

Le « **résultat ajusté par action – de base et dilué** » est défini comme le résultat ajusté divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation de base et dilué. Nous utilisons le résultat ajusté par action – de base et dilué dans le but de fournir une mesure supplémentaire utile du rendement de nos activités, par action (de base et dilué).

Les « **flux de trésorerie disponibles ajustés** » sont définis comme les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, après ajustement pour tenir compte du paiement des montants liés aux frais de développement interne inscrits à l'actif, de paiements au titre des acquisitions d'immobilisations corporelles ainsi que de certaines entrées et sorties de trésorerie liées aux avances de fonds aux commerçants. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'inclusion ou l'exclusion de certaines entrées et sorties de trésorerie fournit une mesure supplémentaire utile, puisqu'elle donne aux investisseurs un meilleur aperçu de la capacité de la Société à générer des flux de trésorerie.

La « **marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS** » est définie comme la marge bénéficiaire brute après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit une mesure supplémentaire utile de notre rendement, puisqu'elle donne aux investisseurs un meilleur aperçu du rendement et de la rentabilité de la Société.

La « **marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaire**s » est calculée en divisant la marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS par le total des produits des activités ordinaires. Nous utilisons ce ratio, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit une mesure supplémentaire utile de notre rendement, puisqu'elle donne aux investisseurs un meilleur aperçu du rendement et de la rentabilité de la Société.

Les « **frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS** » sont définis comme les frais généraux et administratifs après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, des frais liés aux transactions et des provisions pour litiges. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de certaines charges fournit aux investisseurs une mesure supplémentaire utile de nos charges d'exploitation.

Les « **frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires** » sont calculés en divisant les frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS par le total des produits des activités ordinaires. Nous utilisons ce ratio, car nous estimons que l'exclusion de certaines charges fournit aux investisseurs une mesure supplémentaire utile de nos charges d'exploitation.

Les « **frais de recherche et développement non conformes aux IFRS** » sont définis comme les frais de recherche et développement après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui

s'y rapportent. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit aux investisseurs une mesure supplémentaire utile de nos charges d'exploitation.

Les « **frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires** » sont calculés en divisant les frais de recherche et développement non conformes aux IFRS par le total des produits des activités ordinaires. Nous utilisons ce ratio, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit aux investisseurs une mesure supplémentaire utile de nos charges d'exploitation.

Les « **frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS** » sont définis comme les frais de vente et de commercialisation après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit aux investisseurs une mesure supplémentaire utile de nos charges d'exploitation.

Les « **frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires** » sont calculés en divisant les frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS par le total des produits des activités ordinaires. Nous utilisons ce ratio, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit aux investisseurs une mesure supplémentaire utile de nos charges d'exploitation.

Le « **total des produits des activités ordinaires en devises constantes** » est défini comme le total des produits des activités ordinaires ajusté pour tenir compte de l'incidence des fluctuations des taux de change. Nous sommes d'avis que cette mesure constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance du total des produits des activités ordinaires comparables, puisqu'elle élimine l'effet des fluctuations des taux de change d'un exercice à l'autre afin d'aider les investisseurs à mieux comprendre notre performance.

La « **croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes** » est définie comme la variation du total des produits des activités ordinaires en devises constantes d'un exercice à l'autre divisée par le total des produits des activités ordinaires présentés à la période précédente. Nous sommes d'avis que ce ratio constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance du total des produits des activités ordinaires comparables, puisqu'il élimine l'effet des fluctuations des taux de change d'un exercice à l'autre afin d'aider les investisseurs à mieux comprendre notre performance.

Se reporter aux tableaux financiers ci-après pour un rapprochement des mesures et ratios non conformes aux IFRS aux mesures et ratios IFRS les plus directement comparables.

Indicateurs de rendement clés

La surveillance des indicateurs de rendement clés suivants nous permet d'évaluer notre entreprise, de mesurer notre rendement, d'identifier les tendances qui touchent nos activités, d'établir des plans d'entreprise et de prendre des décisions stratégiques. Ces indicateurs de rendement clés constituent pour l'investisseur des mesures supplémentaires de notre rendement d'exploitation et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment les mesures propres à un secteur pour évaluer les sociétés émettrices. La méthode dont nous nous servons pour calculer nos indicateurs de rendement clés peut se révéler différente de celle qu'utilisent d'autres entreprises pour calculer des mesures analogues. Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité, d'un exercice à l'autre, de ces indicateurs de rendement clés, puisque le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 reflètent l'apport d'Upserve pour la totalité de ces périodes, alors que le

trimestre clos le 30 septembre 2026 exclut l'apport d'Upserve pour la totalité de la période et que le semestre clos le 30 septembre 2026 n'en tient compte que jusqu'à la date de dessaisissement.

Revenu moyen par utilisateur. Le « **revenu moyen par utilisateur** » ou « **RMPU** » correspond au total des produits tirés des abonnements et de solutions de traitement de transactions de la Société pour la période, divisé par le nombre d'emplacements clients de la Société pour cette période. Les produits tirés des abonnements et les produits tirés du traitement des transactions attribuables aux sites de commerce électronique distincts sont exclus du RMPU. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons qu'elle constitue une mesure supplémentaire utile de nos progrès en matière de croissance des produits que nous tirons de notre clientèle. Pour plus de précision, le nombre d'emplacements clients de la Société pour la période correspond au nombre moyen d'emplacements clients tout au long de la période.

Emplacements clients. Un « **emplacement client** » s'entend de l'emplacement d'un commerçant facturable pour lequel un contrat de service est en vigueur ou dont le renouvellement est en négociation et, dans le cas de NuORDER, d'une marque avec un abonnement direct ou indirect payé pour lequel un contrat de service est en vigueur ou dont le renouvellement est en négociation. Un seul client distinct ne peut avoir plusieurs emplacements clients que s'il compte plusieurs emplacements physiques et, dans le cas de NuORDER, des abonnements multiples. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que notre capacité à accroître le nombre d'emplacements clients affichant un VTB par année élevé et le nombre d'emplacements clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe qui utilisent notre plateforme est un indicateur de notre succès au chapitre de la pénétration de marché et de la croissance de notre entreprise.

Volume traité par les solutions de paiement brut. Le « **volume traité par les solutions de paiement brut** » ou « **VTSPB** » désigne la valeur totale en dollars des transactions traitées, compte non tenu des montants traités au moyen de la solution NuORDER, au cours de la période par nos solutions de paiement pour lesquelles nous agissons à titre de partie principale dans l'entente avec un client, après déduction des remboursements, et avant déduction des frais de transport et de manutention, des droits de douane et des taxes à la valeur ajoutée. Nous utilisons cette mesure, car nous sommes d'avis qu'une croissance du VTSPB est un indicateur de la force de nos solutions de paiement. À mesure que le nombre d'emplacements clients utilisant nos solutions de paiement augmente, particulièrement ceux affichant un VTB élevé, nous générons un VTSPB plus élevé et constatons une hausse des produits tirés du traitement des transactions. Nous avons exclu de notre VTSPB les montants traités au moyen de la solution NuORDER parce qu'ils représentent un volume de transactions interentreprises plutôt qu'un volume de transactions d'entreprise à particulier et que nous n'avons actuellement pas de solution de paiement robuste pour le volume de transactions interentreprises. Certaines de nos marques traitent des paiements de détaillants dans des zones géographiques sélectionnées. Nous pourrions éventuellement inclure ce volume dans le VTSPB lorsque nous aurons développé davantage notre solution de paiement pour traiter le volume de transactions interentreprises.

Volume de transactions brut. Le « **volume de transactions brut** » ou « **VTB** » correspond à la valeur totale en dollars des transactions traitées sur notre plateforme infonuagique SaaS (compte non tenu des montants traités par la solution NuORDER) pour une période donnée, après déduction des remboursements, et avant déduction des frais de transport et de manutention, des droits de douane et des taxes à la valeur ajoutée. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que le VTB est un indicateur du succès de nos clients et de la vigueur de notre plateforme. Le VTB ne représente pas des produits que nous avons gagnés. Nous avons exclu de notre VTB les montants traités au moyen de la solution NuORDER parce qu'ils représentent un volume de transactions interentreprises plutôt qu'un volume de transactions d'entreprise à particulier et que nous n'avons actuellement pas de solution de paiement robuste pour le volume de transactions interentreprises. Certaines de nos marques traitent des paiements de détaillants dans des zones géographiques sélectionnées. Nous pourrions éventuellement inclure ce volume dans le VTB lorsque nous aurons développé davantage notre solution de paiement pour traiter le volume de transactions interentreprises.

Énoncés prospectifs

Le présent communiqué contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (ensemble, l'« information prospective »), au sens où l'entendent les lois sur les valeurs mobilières pertinentes. L'information prospective peut se rapporter aux perspectives financières (notamment les produits des activités ordinaires, la marge bénéficiaire brute, le BAIIA ajusté et les flux de trésorerie disponibles ajustés) et aux événements ou résultats prévus; elle peut comprendre des renseignements sur notre situation financière, notre stratégie d'affaires, nos stratégies de croissance, les marchés à notre portée, nos budgets, nos activités d'exploitation, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique en matière de dividendes et d'affectation des capitaux (y compris les initiatives de rachat d'actions), nos plans et nos objectifs. En particulier, sont considérés comme informations prospectives l'information sur nos attentes à l'égard des résultats, du rendement, des réalisations, des perspectives et des possibilités futurs ou des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités; les conditions macroéconomiques telles que les pressions inflationnistes, les taux d'intérêt, le contexte commercial international et les restrictions ou litiges connexes, et l'incertitude économique mondiale; nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence des réorganisations et des initiatives de réduction des coûts ainsi que des changements de personnel; nos attentes à l'égard de notre stratégie de croissance axée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe, ainsi que nos stratégies pour les clients d'autres régions géographiques et marchés verticaux; nos attentes concernant notre réseau de partenaires et les programmes connexes; l'instabilité géopolitique, le terrorisme, la guerre et d'autres conflits mondiaux tels que l'invasion de l'Ukraine par la Russie et le conflit armé en cours au Moyen-Orient; ainsi que nos attentes concernant les tendances du secteur d'activité et des dépenses de consommation, nos taux de croissance, la réalisation de développements de notre plateforme et l'expansion de celle-ci, l'accent mis sur les clients ayant des besoins complexes, nos produits des activités ordinaires et le potentiel de nos solutions de paiement et autres solutions à dégager des produits des activités ordinaires, nos attentes concernant le développement de technologies émergentes, notamment l'intelligence artificielle, et l'application de ces technologies dans nos activités et notre exploitation, l'incidence de notre décision de vendre nos solutions de point de vente et de paiement sur une plateforme intégrée, nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits, nos marges brutes et notre rentabilité future; les résultats et les synergies au terme d'acquisitions, d'investissements ou de dessaisissements; nos attentes quant aux avantages découlant des dessaisissements passés et futurs, y compris le dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve, et à l'encaissement des paiements postérieurs à la clôture et des paiements conditionnels liés à cette vente; l'incidence de toute autre dépréciation du goodwill; l'incidence des litiges en cours et imminents; l'incidence de l'activisme des parties prenantes externes et des coûts qui y sont associés; l'incidence des fluctuations des taux de change et de l'utilisation d'instruments de couverture sur nos résultats d'exploitation; nos plans et stratégies d'affaires, et notre position concurrentielle dans notre secteur d'activité.

Dans certains cas, l'information prospective se signale par la terminologie utilisée : « prévoir », « cibler », « s'attendre à », « il existe une possibilité que », « budget », « calendrier », « estimation », « suggérer », « perspectives », « prévision », « projection », « éventuel », « stratégie », « avoir l'intention de », « croire », « estimer » ainsi que diverses variations ou flexions de ces termes, notamment au futur, au conditionnel ou à la forme négative, de même que des mots, expressions ou énoncés stipulant que certains événements, résultats, actions ou mesures peuvent ou pourraient « se produire », « survenir », « être atteints » ou « être prises », ou l'inverse, et d'autres termes ou expressions de même nature. En outre, tout énoncé qui se rapporte à des attentes, intentions, projections ou autres allusions à des événements ou circonstances futurs contient de l'information prospective. Les énoncés contenant de l'information prospective ne concernent pas des faits passés; ils représentent les attentes, les estimations et les projections de la direction à l'égard d'événements ou de circonstances futurs.

L'information prospective est nécessairement fondée sur des opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons appropriées et raisonnables à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective est subordonnée à des risques connus ou inconnus, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations obtenus soient largement différents de ceux qui sont expressément ou implicitement exprimés dans l'information prospective. Ces facteurs de risque englobent, mais ne se limitent pas à, ceux mentionnés dans notre plus récent rapport de gestion, à la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle, ainsi que dans les autres

documents que nous avons déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.com, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

Nous avons tenté de cerner tous les facteurs de risque importants susceptibles de faire en sorte que les résultats réels s'écartent de manière significative de ceux exposés dans l'information prospective; cependant, d'autres facteurs de risque qui ne sont pas connus pour l'instant ou que nous estimons négligeables à l'heure actuelle pourraient avoir cet effet. Le lecteur est prié de ne pas se fier indûment à l'information prospective, qui n'est valable qu'à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective contenue dans le présent communiqué représente nos attentes à la date d'établissement de celui-ci ou à toute autre date mentionnée, selon le cas, et est susceptible de changer après cette date. Nous nous dégageons de toute intention, de toute obligation et de tout engagement de mettre à jour ou de réviser l'information prospective, que ce soit par suite de nouvelles informations ou d'événements à venir ou pour toute autre raison, sauf si les lois sur les valeurs mobilières en vigueur l'exigent. Toute l'information prospective contenue dans le présent communiqué est expressément assujettie à la mise en garde qui précède.

Personnes-ressources :
Asha Hotchandani Bakshani
Chef des finances
Gus Papageorgiou
Responsable des relations avec les investisseurs

investorrelations@lightspeedhq.com
SOURCE : Lightspeed Commerce Inc.

États consolidés intermédiaires résumés du résultat net et du résultat global
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
	$	**$**	**$**	**$**
Produits des activités ordinaires				
Abonnements	97 763	93 543	193 135	184 405
Traitement des transactions	213 865	215 766	428 390	420 325
Matériel informatique et autres produits	12 161	9 654	24 968	19 175
Total des produits des activités ordinaires	323 789	318 963	646 493	623 905
Coût direct des produits				
Abonnements	15 490	17 100	31 360	34 443
Traitement des transactions	146 158	151 534	292 132	296 237
Matériel informatique et autres produits	19 387	15 166	41 688	28 989
Total du coût direct des produits	181 035	183 800	365 180	359 669
Marge bénéficiaire brute	142 754	135 163	281 313	264 236
Charges d'exploitation				
Frais généraux et administratifs	31 858	29 100	61 342	63 813
Recherche et développement	29 893	32 694	61 749	65 119
Vente et commercialisation	73 256	70 342	145 594	138 222
Amortissement des immobilisations corporelles	1 804	1 697	3 529	3 332
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 316	1 292	2 577	2 480
Perte (profit) de change	550	235	796	(2 528)
Charge de rémunération liée à des acquisitions	104	157	261	314
Amortissement des immobilisations incorporelles	8 290	34 681	13 726	69 362
Restructuration	3 479	1 622	7 167	2 832
Profit sur la vente d'une entreprise	—	—	(2 091)	—
Total des charges d'exploitation	150 550	171 820	294 650	342 946
Perte d'exploitation	(7 796)	(36 657)	(13 337)	(78 710)
Produit (charge) d'intérêts net	4 557	5 219	9 497	(990)
Perte avant impôt sur le résultat	(3 239)	(31 438)	(3 840)	(79 700)
Charge (produit) d'impôt				
Exigible	994	1 116	2 814	2 807
Différé	—	146	—	(240)
Total de la charge d'impôt	994	1 262	2 814	2 567
Perte nette	(4 233)	(32 700)	(6 654)	(82 267)
Autres éléments du résultat global				
Éléments pouvant être reclassés dans la perte nette				
Écarts de conversion liés aux établissements à l'étranger	168	576	(197)	7 978
Variation du profit net latent (de la perte nette latente) sur les instruments de couverture de flux de trésorerie, déduction faite de l'impôt	552	(734)	(999)	2 397
Total des autres éléments du résultat global	720	(158)	(1 196)	10 375
Total du résultat global	(3 513)	(32 858)	(7 850)	(71 892)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,03)	(0,24)	(0,05)	(0,59)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué	131 698 153	137 730 160	134 934 370	139 265 640

États consolidés intermédiaires résumés de la situation financière
(en milliers de dollars américains, non audité)

	Aux	
	30 septembre 2026	**31 mars 2026**
Actif	**$**	**$**
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	342 866	453 906
Créances clients et autres débiteurs	65 003	47 601
Avances de fonds aux commerçants	142 516	118 442
Stocks	21 500	15 886
Autres actifs courants	67 423	70 580
Total de l'actif courant	639 308	706 415
Actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location, montant net	17 394	16 719
Immobilisations corporelles, montant net	17 249	17 003
Immobilisations incorporelles, montant net	91 901	73 580
Goodwill	769 094	805 051
Autres actifs non courants	44 927	38 210
Actifs d'impôt différé	8 263	8 244
Total de l'actif	1 588 136	1 665 222
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer	85 729	80 592
Obligations locatives	5 745	5 255
Passif d'impôt exigible	765	787
Produits différés	77 875	78 475
Total du passif courant	170 114	165 109
Produits différés	716	661
Obligations locatives	15 257	14 910
Autres passifs non courants	1 534	1 390
Total du passif	187 621	182 070
Capitaux propres		
Capital-actions	3 676 999	3 919 425
Capital apporté supplémentaire	213 301	208 201
Cumul des autres éléments du résultat global	683	1 879
Déficit cumulé	(2 490 468)	(2 646 353)
Total des capitaux propres	1 400 515	1 483 152
Total du passif et des capitaux propres	1 588 136	1 665 222

Tableaux consolidés intermédiaires résumés des flux de trésorerie
(en milliers de dollars américains, non audité)

	Semestres clos les 30 septembre	
	2026	**2025**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**$**	**$**
Perte nette	(6 654)	(82 267)
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Amortissement des immobilisations incorporelles	13 726	69 362
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location	6 106	5 812
Produit d'impôt différé	—	(240)
Charge de rémunération à base d'actions	26 158	29 870
Profit de change latent	(263)	(681)
Profit sur la vente d'une entreprise	(2 091)	—
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Créances clients et autres débiteurs	(1 612)	7 984
Avances de fonds aux commerçants	(34 389)	(899)
Stocks	(6 602)	2 620
Autres actifs	5 192	2 282
Créditeurs et charges à payer	2 388	689
Passif d'impôt exigible	(22)	269
Produits différés	(11)	1 839
Autres passifs non courants	144	307
(Produit) charge d'intérêts net	(9 497)	990
Total – activités d'exploitation	(7 427)	37 937
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(3 912)	(3 511)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(31 337)	(23 475)
Acquisition d'une entreprise, déduction faite de la trésorerie acquise	(851)	(165)
Vente d'une entreprise, déduction faite de la trésorerie cédée et des coûts de sortie payés	22 502	—
Produit d'intérêts	10 328	11 782
Total – activités d'investissement	(3 270)	(15 369)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Produit de l'exercice d'options sur actions	226	950
Actions rachetées et annulées	(76 786)	(86 238)
Actions rachetées aux fins du règlement d'UAR non monétaires et d'UAFR non monétaires	(21 133)	(30 208)
Règlement d'obligations locatives	(2 561)	(4 331)
Coûts de financement	(57)	(42)
Total – activités de financement	(100 311)	(119 869)
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(32)	1 378
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de la période	(111 040)	(95 923)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	453 906	558 469
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	342 866	462 546
Impôt sur le résultat payé	2 544	2 130

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS
BAIIA ajusté et BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
	$	**$**	**$**	**$**
Perte nette	(4 233)	(32 700)	(6 654)	(82 267)
Perte nette en pourcentage de la marge bénéficiaire brute	(3,0) %	(24,2) %	(2,4) %	(31,1) %
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	14 727	17 428	27 386	31 397
Amortissement[2)]	11 410	37 670	19 832	75 174
Perte (profit) de change[3)]	550	235	796	(2 528)
(Produit) charge d'intérêts net[2)]	(4 557)	(5 219)	(9 497)	990
Rémunération liée à des acquisitions[4)]	104	157	261	314
Frais liés aux transactions[5)]	227	873	210	937
Restructuration[6)]	3 479	1 622	7 167	2 832
Provisions pour litiges[7)]	—	11	—	7 799
Profit sur la vente d'une entreprise[8)]	—	—	(2 091)	—
Charge d'impôt	994	1 262	2 814	2 567
BAIIA ajusté	22 701	21 339	40 224	37 215
BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute	15,9 %	15,8 %	14,3 %	14,1 %

1) Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 14 363 $ et à 26 158 $ (charge de 16 907 $ et de 29 870 $ en septembre 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à une charge de 364 $ et de 1 228 $ (charge de 521 $ et de 1 527 $ en septembre 2025). Ces montants sont inclus dans le coût direct des produits, les frais généraux et administratifs, les frais de recherche et développement, et les frais de vente et de commercialisation (se reporter à la note 7 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

2) Conformément à IFRS 16 *Contrats de location*, pour le trimestre clos le 30 septembre 2026, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 1 316 $ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 328 $, et exclut des charges locatives de 1 852 $ (1 292 $, 290 $ et 1 885 $, respectivement, pour le trimestre clos le 30 septembre 2025). Pour le semestre clos le 30 septembre 2026, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 2 577 $ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 641 $, et exclut des charges locatives de 3 566 $ (2 480 $, 564 $ et 3 944 $, respectivement, pour le semestre clos le 30 septembre 2025).

3) Ces profits et pertes hors trésorerie sont liés à la conversion de devises.

4) Ces coûts représentent une portion de la contrepartie versée aux entreprises acquises qui dépend des obligations d'emploi continu de certains membres du personnel clés des entreprises acquises en question, ou de l'atteinte de certains critères de performance.

5) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos appels publics à l'épargne, aux acquisitions, aux dessaisissements et à d'autres transactions stratégiques similaires, qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs.

6) Nous avons mis en œuvre une réorganisation visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société tout en continuant de mettre l'accent sur la croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

7) Ce montant représente les provisions constituées, les montants des règlements et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Ce montant est inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

8) Ce montant représente le profit comptabilisé au dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve de la Société par suite de la vente de Provide Holdings Inc. le 28 avril 2026. Ce montant est inclus dans le profit sur la vente d'une entreprise, dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités (se reporter à la note 4 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 reflètent l'apport d'Upserve pour la totalité de ces périodes, alors que le trimestre clos le 30 septembre 2026 exclut l'apport d'Upserve pour la totalité de la période et que le semestre clos le 30 septembre 2026 n'en tient compte que jusqu'à la date de dessaisissement.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)
Résultat ajusté et résultat ajusté par action – de base et dilué
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
	$	**$**	**$**	**$**
Perte nette	(4 233)	(32 700)	(6 654)	(82 267)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	14 727	17 428	27 386	31 397
Amortissement des immobilisations incorporelles	8 290	34 681	13 726	69 362
Rémunération liée à des acquisitions[2)]	104	157	261	314
Frais liés aux transactions[3)]	227	873	210	937
Restructuration[4)]	3 479	1 622	7 167	2 832
Provisions pour litiges[5)]	—	11	—	7 799
Profit sur la vente d'une entreprise[6)]	—	—	(2 091)	—
Charge (produit) d'impôt différé	—	146	—	(240)
Résultat ajusté	22 594	22 218	40 005	30 134
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué[7)]	131 698 153	137 730 160	134 934 370	139 265 640
Perte nette par action – de base et diluée	(0,03)	(0,24)	(0,05)	(0,59)
Résultat ajusté par action – de base et dilué	0,17	0,16	0,30	0,22

1) Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 14 363 $ et à 26 158 $ (charge de 16 907 $ et de 29 870 $ en septembre 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à une charge de 364 $ et de 1 228 $ (charge de 521 $ et de 1 527 $ en septembre 2025). Ces montants sont inclus dans le coût direct des produits, les frais généraux et administratifs, les frais de recherche et développement, et les frais de vente et de commercialisation (se reporter à la note 7 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

2) Ces coûts représentent une portion de la contrepartie versée aux entreprises acquises qui dépend des obligations d'emploi continu de certains membres du personnel clés des entreprises acquises en question, ou de l'atteinte de certains critères de performance.

3) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos appels publics à l'épargne, aux acquisitions, aux dessaisissements et à d'autres transactions stratégiques similaires, qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs.

4) Nous avons mis en œuvre une réorganisation visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société tout en continuant de mettre l'accent sur la croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

5) Ce montant représente les provisions constituées, les montants des règlements et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Ce montant est inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

6) Ce montant représente le profit comptabilisé au dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve de la Société par suite de la vente de Provide Holdings Inc. le 28 avril 2026. Ce montant est inclus dans le profit sur la vente d'une entreprise, dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités (se reporter à la note 4 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

7) Pour les trimestres et les semestres clos les 30 septembre 2026 et 2025, puisque l'inclusion des actions potentiellement dilutives dans le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base et dilué) n'aurait pas eu d'incidence sur le résultat ajusté par action de base et dilué, le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base et dilué) n'a pas été ajusté pour tenir compte des actions potentiellement dilutives.

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 reflètent l'apport d'Upserve pour la totalité de ces périodes, alors que le trimestre clos le 30 septembre 2026 exclut l'apport d'Upserve pour la totalité de la période et que le semestre clos le 30 septembre 2026 n'en tient compte que jusqu'à la date de dessaisissement.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)
Flux de trésorerie disponibles ajustés
(en milliers de dollars américains, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
	$	**$**	**$**	**$**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(7 542)	25 541	(7 427)	37 937
Frais de développement interne inscrits à l'actif[1)]	(15 166)	(12 960)	(31 337)	(23 475)
Entrées d'immobilisations corporelles[2)]	(2 204)	(1 707)	(3 912)	(3 511)
Avances de fonds aux commerçants, montant net[3)]	28 958	7 146	42 293	5 353
Flux de trésorerie disponibles ajustés	4 046	18 020	(383)	16 304

1) Ces montants représentent les sorties de trésorerie liées aux frais de développement interne inscrits à l'actif. Ces montants sont inclus dans les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement des tableaux consolidés intermédiaires résumés non audités des flux de trésorerie. Si ces coûts n'étaient pas inscrits à l'actif à titre d'immobilisations incorporelles, ils feraient partie de nos flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation.

2) Ces montants représentent les sorties de trésorerie liées aux acquisitions d'immobilisations corporelles. Ces montants sont inclus dans les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement des tableaux consolidés intermédiaires résumés non audités des flux de trésorerie.

3) Ces montants représentent les sorties de trésorerie, notamment le capital avancé, et les entrées de trésorerie, notamment les remboursements de capital en lien avec les avances de fonds aux commerçants.

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 reflètent l'apport d'Upserve pour la totalité de ces périodes, alors que le trimestre clos le 30 septembre 2026 exclut l'apport d'Upserve pour la totalité de la période et que le semestre clos le 30 septembre 2026 n'en tient compte que jusqu'à la date de dessaisissement.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
	$	**$**	**$**	**$**
Marge bénéficiaire brute	142 754	135 163	281 313	264 236
En pourcentage des produits des activités ordinaires	44,1 %	42,4 %	43,5 %	42,4 %
Ajouter : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	483	595	1 002	896
Marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS[1)]	143 237	135 758	282 315	265 132
Marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	44,2 %	42,6 %	43,7 %	42,5 %
Frais généraux et administratifs	31 858	29 100	61 342	63 813
En pourcentage des produits des activités ordinaires	9,8 %	9,1 %	9,5 %	10,2 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	5 536	4 988	9 684	9 605
Déduire : Frais liés aux transactions[4)]	227	873	210	937
Déduire : Provisions pour litiges[5)]	—	11	—	7 799
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS[1)]	26 095	23 228	51 448	45 472
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	8,1 %	7,3 %	8,0 %	7,3 %
Frais de recherche et développement	29 893	32 694	61 749	65 119
En pourcentage des produits des activités ordinaires	9,2 %	10,3 %	9,6 %	10,4 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	4 604	7 161	10 268	12 200
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS[1)]	25 289	25 533	51 481	52 919
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	7,8 %	8,0 %	8,0 %	8,5 %
Frais de vente et de commercialisation	73 256	70 342	145 594	138 222
En pourcentage des produits des activités ordinaires	22,6 %	22,1 %	22,5 %	22,2 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	4 104	4 684	6 432	8 696
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS[1)]	69 152	65 658	139 162	129 526
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	21,4 %	20,6 %	21,5 %	20,8 %

1) Mesure non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS ».

2) Ratio non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS ».

3) Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 14 363 $ et à 26 158 $ (charge de 16 907 $ et de 29 870 $ en septembre 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à une charge de 364 $ et de 1 228 $ (charge de 521 $ et de 1 527 $ en septembre 2025). Ces montants sont inclus dans le coût direct des produits, les frais généraux et administratifs, les frais de recherche et développement, et les frais de vente et de commercialisation (se reporter à la note 7 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

4) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos appels publics à l'épargne, aux acquisitions, aux dessaisissements et à d'autres transactions stratégiques similaires, qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs.

5) Ce montant représente les provisions constituées, les montants des règlements et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Ce montant est inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 reflètent l'apport d'Upserve pour la totalité de ces périodes, alors que le trimestre clos le 30 septembre 2026 exclut l'apport d'Upserve pour la totalité de la période et que le semestre clos le 30 septembre 2026 n'en tient compte que jusqu'à la date de dessaisissement.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)
Total des produits des activités ordinaires en devises constantes et taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre	Semestres clos les 30 septembre
	$	**$**
Total des produits des activités ordinaires présentés pour 2025	318 963	623 905
Total des produits des activités ordinaires présentés pour 2026	323 789	646 493
Incidence du change sur le total des produits des activités ordinaires[1)]	(1 327)	(6 300)
Total des produits des activités ordinaires en devises constantes[2)]	322 462	640 193
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires	1,5 %	3,6 %
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes[3)]	1,1 %	2,6 %

1) Les produits des activités ordinaires de la période considérée libellés en devises autres que le dollar américain sont convertis en dollars américains aux taux de change mensuels moyens des mois correspondants de l'exercice précédent plutôt qu'aux taux de change réels en vigueur pendant la période considérée.

2) Mesure non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS ».

3) Ratio non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS ».

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 reflètent l'apport d'Upserve pour la totalité de ces périodes, alors que le trimestre clos le 30 septembre 2026 exclut l'apport d'Upserve pour la totalité de la période et que le semestre clos le 30 septembre 2026 n'en tient compte que jusqu'à la date de dessaisissement.