Lightspeed annonce ses résultats financiers du premier trimestre 2023

Le retour des clients dans les magasins et les restaurants permet, de manière générale, d'enregistrer des résultats supérieurs aux prévisions établies précédemment

Hausse de 50 % sur 12 mois des produits des activités ordinaires pour le premier trimestre, à 173,9 M$

Croissance de 36 % sur 12 mois du VTB du premier trimestre, à 22,1 G$

Hausse de 96 % sur 12 mois du VTSPB du premier trimestre, à 3,3 G$

Lightspeed présente ses résultats en dollars américains et conformément aux IFRS

MONTRÉAL, le 4 août 2022/CNW Telbec/ – Lightspeed Commerce Inc. (« Lightspeed » ou la « Société ») (TSX : LSPD) (NYSE : LSPD), fournisseur de plateforme commerciale centralisée destinée aux commerçants du monde entier qui permet de simplifier et de développer l'expérience client et de la rendre exceptionnelle, a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers pour le trimestre clos le 30 juin 2022.

« Nos deux produits phares, Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant, ont continué de bénéficier d'un excellent accueil sur le marché ce trimestre, ce qui a contribué à générer une forte croissance des produits des activités ordinaires, a déclaré J.P. Chauvet, chef de la direction de Lightspeed. Les consommateurs retournent dans les magasins et les restaurants, et nos clients se tournent vers Lightspeed pour les aider à offrir des expériences omnicanales attrayantes grâce à une plateforme commerciale complète, qui les aide à accroître leurs revenus, à simplifier leurs activités et à réduire leurs coûts d'exploitation. »

Bien que les conditions macroéconomiques soient devenues plus préoccupantes au cours des derniers mois, Lightspeed estime que les occasions de croissance qui s'offrent à elle, soit l'augmentation du nombre d'emplacements clients[1], une meilleure adoption de logiciel parmi ces emplacements clients et l'augmentation du VTB[1] traité par les solutions de paiement de la Société, lui procurent de multiples leviers pour continuer à performer. Lightspeed croit également que le retour des clients dans les magasins et les restaurants peut aider à atténuer les effets négatifs de la détérioration des conditions macroéconomiques.

« Notre modèle d'affaires diversifié a continué de bien nous servir ce trimestre, le secteur de l'hôtellerie étant en tête en ce qui concerne la croissance de VTB, a déclaré Asha Bakshani, cheffe des finances de Lightspeed. Le volume traité par les solutions de paiement brut[1] a atteint des niveaux records au cours du trimestre et l'adoption de logiciels par nos emplacements clients a augmenté, ce qui place la Société dans une position solide pour respecter ses engagements financiers et atteindre son objectif d'un BAIIA ajusté équilibré[2] ou mieux au cours du prochain exercice[3]. »

Faits saillants financiers du premier trimestre

(À moins d'indication contraire, la période comparative est le trimestre clos le 30 juin 2021.)

- Total des produits des activités ordinaires de 173,9 M$, en hausse de 50 %.
- Produits tirés des abonnements de 73,6 M$, en hausse de 47 %.
- Produits tirés du traitement des transactions de 91,5 M$, en hausse de 62 %.

1 Indicateur de rendement clé. Se reporter à la rubrique « Indicateurs de rendement clés ».

2 Mesure non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS » et au rapprochement à la mesure IFRS la plus directement comparable du présent communiqué.

3 Perspectives financières, se reporter à la rubrique « Perspectives financières à long terme » du présent communiqué pour les hypothèses, les risques et les incertitudes liés au seuil d'équilibre du BAIIA ajusté de Lightspeed, ainsi qu'à la rubrique « Énoncés prospectifs ».

- Perte nette de (100,8) M$, ou (0,68) $ par action, contre une perte nette de (49,3) M$, ou (0,38) $ par action, ce qui représente (58,0) % des produits des activités ordinaires, comparativement à (42,6) %. Après ajustement pour tenir compte de certains éléments, tels que les coûts liés aux acquisitions et la rémunération à base d'actions, la perte ajustée[2] s'établissait à (17,6) M$, ou (0,12) $ par action[4].
- BAIIA ajusté[2] : perte de (15,6) M$, soit (9,0) % des produits des activités ordinaires[4] comparativement à une prévision précédemment établie de perte sur le BAIIA ajusté[2] de (16,0) M$.
- Au 30 juin 2022, la trésorerie et les équivalents de trésorerie non soumis à restrictions de Lightspeed se chiffraient à environ 915 M$.

Lightspeed a mené à terme l'acquisition d'Ecwid, Inc. au cours du troisième trimestre de 2022. Le tableau ci-dessous présente un rapprochement de certaines mesures financières trimestrielles et de certains indicateurs de rendement clés pour les activités courantes de Lightspeed et celles de cette société acquise pour le trimestre clos le 30 juin 2022.

Résumé du premier trimestre	**Lightspeed**	**Ecwid**	**Données consolidées**
Total des produits des activités ordinaires (M$)	166,4 $	7,5 $	173,9 $
VTB (G$)	21,5 $	0,7 $	22,1 $
Emplacements clients	~166 000	~160 000	~326 000
RMPU[1]	320 $	15 $	170 $

Faits saillants opérationnels

- Les produits des activités ordinaires ont totalisé 173,9 M$, en hausse de 50 % sur 12 mois, en raison principalement d'une forte croissance interne et des produits des activités ordinaires de 16,8 M$ liés à nos acquisitions de NuORDER et d'Ecwid.
- Les produits tirés des abonnements et du traitement des transactions ont augmenté de 55 % sur 12 mois pour s'établir à 165,1 M$. La croissance interne[5] des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions s'est établie à 38 % sur 12 mois.
- Les produits tirés des abonnements, qui s'élèvent à 73,6 M$, ont augmenté de 47 % sur 12 mois grâce aux récentes acquisitions, au nombre croissant d'emplacements clients et à la hausse du RMPU.
- Les produits tirés du traitement des transactions se sont établis à 91,5 M$, pour une hausse totale de 62 % sur 12 mois. Cette solide performance est attribuable à la croissance soutenue du VTB et au traitement d'une partie de plus en plus importante de ce VTB au moyen des solutions de paiement de la Société. Le volume traité par les solutions de paiement brut (« VTSPB ») est passé de 1,7 G$ à la période correspondante de l'exercice précédent à 3,3 G$, en hausse de 96 %.
- Le nombre d'emplacements clients a augmenté, passant d'environ 163 000 au trimestre précédent à environ 166 000, et le RMPU mensuel de ces emplacements clients s'est accru de 39 % pour s'établir à environ 320 $, comparativement à un peu plus de 230 $ au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le RMPU tiré des abonnements a atteint 136 $ comparativement à 113 $ pour l'exercice précédent. La croissance du RMPU et du nombre d'emplacements clients reflète l'objectif soutenu de la Société d'attirer un profil de clients qui affichent des bilans solides, un VTB élevé et une valeur stratégique à long terme. Le nombre d'emplacements

4 Ratio non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS » et au rapprochement à la mesure IFRS la plus directement comparable du présent communiqué.

5 Dans les présentes, les mentions de la croissance « interne » ne tiennent pas compte de l'incidence des acquisitions réalisées depuis la clôture de la période correspondante de l'exercice précédent de manière à fournir une même base de comparaison. Pour plus de clarté, lorsqu'une acquisition a eu lieu au cours de la période correspondante de l'exercice précédent, l'apport de cette acquisition pour la période considérée est inclus aux fins du calcul de la croissance interne uniquement dans la mesure où il s'agit des mêmes mois que ceux de la période correspondante de l'exercice précédent.

clients et le RMPU présentés précédemment excluent 160 000 emplacements clients relativement au produit de commerce électronique distinct d'Ecwid, lesquels emplacements clients générant un RMPU mensuel d'environ 15 $ par emplacement.

- Quelques gains réalisés au cours du trimestre : Panos, l'un des principaux groupes de boulangerie de Belgique comptant 100 emplacements qui utilisent Lightspeed; Parker Palm Springs, un hôtel de luxe indépendant de premier plan (Californie); Kualoa Ranch (Hawaï), où les films Jurassic Park ont été filmés; Holland Restaurant Group, qui compte 5 emplacements (Covington, Kentucky); et Monterey Plaza Hotel (Menlo Park, Californie). De plus, « The One », client de points de vente de longue date, a adopté Lightspeed Payments dans ses plus de 40 emplacements en Australie, et la marque de luxe de renommée mondiale Michael Kors sera ajoutée à la plateforme Lightspeed B2B.

- Pour le trimestre, les clients de Lightspeed ont généré un VTB de 22,1 G$, en hausse de 36 % sur 12 mois. Le VTB du secteur de la vente au détail omnicanale a augmenté de 32 % et celui du secteur de l'hôtellerie, de 40 %. La croissance interne du VTB a été de 25 % sur 12 mois, avec une croissance interne de 15 % du VTB pour le secteur de la vente au détail omnicanale et de 40 % du VTB pour le secteur de l'hôtellerie. D'un point de vue géographique, la région EMOA a enregistré la plus forte croissance du VTB. Au cours du trimestre, le produit de commerce électronique distinct d'Ecwid a contribué au VTB à hauteur de 0,7 G$. Pour la même période, Lightspeed a continué d'observer des tendances similaires au dernier trimestre en ce qui concerne le VTB ainsi qu'un changement dans les dépenses de consommation, lesquels provoquent un ralentissement dans certaines catégories de vente au détail, comme le vélo et les produits pour le jardin, alors qu'il y a reprise dans d'autres catégories, comme l'hôtellerie, les chaussures et les vêtements.

- Le BAIIA ajusté[2] pour le trimestre s'établissait à (15,6) M$, comparativement à (6,0) M$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. En pourcentage des produits des activités ordinaires[4], le BAIIA ajusté[2] représentait (9,0) % des produits des activités ordinaires, contre (5,2) % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'augmentation de la perte au titre du BAIIA ajusté[2] en pourcentage des produits des activités ordinaires[4] est en grande partie attribuable à une acquisition récente présentant des pertes au titre du BAIIA ajusté[2] en pourcentage des produits des activités ordinaires[4] plus élevées, aux coûts liés à la conférence annuelle de Lightspeed à l'intention des représentants, des partenaires et des clients, qui a été réalisée en présentiel au cours du trimestre, une première depuis le début de la pandémie de COVID-19, et à un nombre supérieur d'incitatifs sous forme d'équipement offerts aux nouveaux clients, ce qui a eu un effet négatif sur les marges brutes.

- Au cours du trimestre, Lightspeed a annoncé le lancement de son réseau interentreprises, qui relie les marques et les détaillants dans trois marchés verticaux clés en Amérique du Nord : la mode, les articles de plein air et les articles de sport. La plateforme Lightspeed B2B vise à automatiser la chaîne d'approvisionnement de détail, libérant les détaillants des flux de travail manuels fastidieux, tout en fournissant aux marques des rapports sur les ventes de leurs canaux de PME. En automatisant et en fournissant des renseignements sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, Lightspeed vise à accroître les revenus des marques et des détaillants et à offrir aux consommateurs les produits qu'ils désirent chez leurs détaillants locaux.

- Au 30 juin 2022, des avances de fonds aux commerçants de 9,4 M$ étaient en cours, en hausse de 49 % par rapport au trimestre précédent.

- Après la clôture du trimestre, Lightspeed a remboursé la totalité du solde de 30,0 M$ de son emprunt à terme d'acquisition, montant qui avait été prélevé en janvier 2020 dans le cadre de l'acquisition de Gastrofix.

Perspectives financières

Les résultats de Lightspeed pour le premier trimestre ont été solides, et une croissance des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions a été observée. Bien qu'elle continue de surveiller le contexte macroéconomique, Lightspeed est encouragée par l'accueil réservé à ses nouveaux produits phares, l'adoption croissante de nos solutions de paiement et le retour des clients dans les magasins et les restaurants. Par conséquent, Lightspeed prévoit que les produits et le BAIIA ajusté[2] se situeront dans les fourchettes suivantes :

Exercice 2023

- Produits des activités ordinaires : de 740 M$ à 760 M$, conformément à notre taux cible de croissance interne des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions de 35 % à 40 %
- BAIIA ajusté[2] : perte d'environ (35) M$ à (40) M$, ou environ (5) % en pourcentage des produits des activités ordinaires

Deuxième trimestre de 2023

- Produits des activités ordinaires : de 178 M$ à 183 M$
- BAIIA ajusté[2] : perte d'environ (10) M$, ou environ (6) % en pourcentage des produits des activités ordinaires

De plus, la Société estime qu'elle pourra présenter un BAIIA ajusté[2] équilibré[3] pour l'exercice qui sera clos le 31 mars 2024.

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 4 août 2022. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez vous rendre en ligne à l'adresse https://conferencingportals.com/event/rPYvDbSx. 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 et leur code d'identification pour accéder directement à la conférence. La webdiffusion sera également transmise en direct à l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com.

On pourra entendre la conférence en reprise du 4 août 2022, à partir d'environ 11 h, heure de l'Est, au 11 août 2022, 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 et le rapport de gestion de Lightspeed pour le trimestre clos le 30 juin 2022 sont accessibles sur son site Web, à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com, et seront déposés sur SEDAR, au www.sedar.com, et sur EDGAR, au www.sec.gov.

Hypothèses des perspectives financières

Lors du calcul du BAIIA ajusté inclus dans nos perspectives financières du deuxième trimestre et de l'exercice clos le 31 mars 2023, nous avons tenu compte de mesures conformes aux IFRS, notamment des produits des activités ordinaires, du coût direct des produits et des charges d'exploitation. Nos perspectives financières se fondent sur certaines hypothèses, dont les suivantes : les territoires où Lightspeed mène des activités importantes ne renforceront pas considérablement les

mesures strictes mises en place pour ralentir la propagation de la COVID-19 ou ne mettront pas en place de nouvelles mesures du fait de la recrudescence du virus ou de l'émergence de nouveaux variants; les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements et le roulement de la clientèle attribuable aux faillites demeureront conformes aux prévisions; notre capacité à accroître le nombre de nos emplacements clients demeurera conforme aux prévisions; nos flux de revenus tirés des recommandations de nos partenaires demeurent conformes aux taux historiques (particulièrement avec la croissance continue de nos solutions de paiement, qui font concurrence aux solutions qu'offrent certains de ces partenaires); les utilisateurs qui adoptent nos solutions de traitement des paiements ont un VTB moyen égal ou supérieur aux prévisions; les taux d'adoption futurs des solutions de traitement des paiements demeurent conformes aux taux passés et aux attentes, notamment que la croissance des produits tirés du traitement des transactions sera au moins deux fois supérieure à des produits tirés des abonnements sur 12 mois; les marges brutes reflétant cette tendance dans la composition des produits des activités ordinaires; notre capacité à fixer les prix de nos solutions de traitement des paiements est conforme à nos attentes et permet de réaliser des marges convenables; notre capacité à assurer l'expansion continue de nos solutions de paiement; le retour de tendances saisonnières historiques pour certains de nos marchés verticaux clés et l'incidence sur notre VTB et les produits tirés du traitement des transactions; notre capacité à susciter l'adoption de nos modules par notre clientèle; notre capacité à intégrer efficacement les entreprises que nous avons acquises et à tirer les avantages attendus de leur acquisition, notamment les synergies attendues à la suite du lancement récent de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant; l'acceptation et l'adoption par le marché de nos produits phares; notre capacité à attirer et maintenir en poste le personnel clé nécessaire à la réalisation de nos plans; notre capacité à gérer le roulement de notre clientèle; notre capacité à gérer les réductions de prix et les ententes de report de paiement; les hypothèses relatives à l'inflation, aux variations des taux d'intérêt, aux dépenses de consommation, aux taux de change et aux autres facteurs macroéconomiques. Nos perspectives financières ne tiennent pas compte de l'incidence éventuelle des acquisitions qui pourraient être annoncées ou conclues 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, 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 : toute pandémie comme la COVID-19, le risque de recrudescence nouvelle ou continue de la COVID-19 ou d'apparition de nouveaux variants ou mutations dans les principales régions où nous sommes présents et son incidence sur les PME (notamment une hausse du roulement de la clientèle attribuable aux faillites); les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements et les reports de décisions d'achat; l'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci; notre incapacité à attirer et retenir des clients; notre incapacité à augmenter nos ventes; notre incapacité à mettre en place notre stratégie de croissance; notre incapacité à assurer l'accélération continue du déploiement mondial de nos solutions de paiement; notre appui sur un nombre restreint de fournisseurs de services infonuagiques et de fournisseurs des composantes de la technologie que nous offrons sur Lightspeed Payments; notre capacité à maintenir des stocks suffisants de matériel informatique; 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 incapacité à livrer concurrence; les relations stratégiques avec des tiers; 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 incapacité à obtenir, maintenir et protéger notre propriété intellectuelle; les risques liés aux activités internationales et à l'usage de notre plateforme dans différents pays; notre situation de trésorerie et nos ressources en capital; les litiges et la conformité à la réglementation; 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; le maintien de la qualité de notre service à la clientèle et de notre réputation; le contexte macroéconomique des PME, notamment l'inflation, les variations de taux d'intérêt, les tendances de consommation, et les fluctuations du change. 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 cibles à long terme reflètent la tendance actuelle en ce qui concerne l'adoption de nos solutions de paiement par nos clients, ce qui a donné lieu à une proportion accrue des produits tirés du traitement des transactions par rapport aux produits tirés des abonnements, qui offrent une marge plus élevée. Nos cibles à long terme reflètent également une augmentation graduelle de notre levier d'exploitation, notamment en raison de l'augmentation du RMPU et des avantages découlant des économies d'échelle réalisées sur nos principales charges d'exploitation. Nos cibles à long terme constituent des perspectives financières et de l'information prospective au sens donné par les lois sur les valeurs mobilières. La communication des cibles à long terme a pour but de fournir une description des attentes de la direction quant à notre modèle opérationnel prévu, à notre rendement financier et à nos perspectives de croissance à une étape future de nos activités. Ces renseignements pourraient ne pas convenir à d'autres fins.

La Société a eu recours à un certain nombre d'hypothèses dans la préparation de ses objectifs à long terme, notamment :

- le maintien d'une conjoncture favorable dans les principaux secteurs géographiques et marchés verticaux que nous desservons, notamment des niveaux relativement élevés de confiance des consommateurs, de revenu disponible, de dépenses de consommation et d'emploi;
- un recul durable de la pandémie de COVID-19, y compris les variants, et une immunité collective atteinte dans nos principaux secteurs géographiques et marchés verticaux, y compris la levée des mesures de distanciation physique et des autres restrictions d'ordre général sur ces marchés;
- l'adoption par nos clients de nos solutions de paiement conformément aux taux et aux attentes précédentes, et de nouveaux clients ayant un VTB moyen égal ou supérieur aux prévisions;
- La marge brute en pourcentage des produits continue de diminuer, car de plus en plus de clients adoptent nos solutions de paiement;
- notre capacité à fixer les prix de nos solutions de traitement des paiements conformément à nos attentes;
- notre capacité à assurer l'expansion continue de nos solutions de paiement;
- nos flux de revenus tirés des recommandations de nos partenaires demeurant conformes aux taux historiques (particulièrement avec la croissance soutenue de nos solutions de paiement, qui font concurrence aux solutions qu'offrent certains de ces partenaires);
- une croissance à long terme du RMPU de 10 % ou plus par année, notamment une croissance du RMPU tiré des abonnements, conforme aux taux passés et aux attentes, et stimulée par l'adoption par les clients de solutions et de modules supplémentaires et l'introduction de nouveaux modules, solutions et fonctionnalités, notamment nos produits phares, Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant;
- notre capacité à fixer les prix de nos solutions et de nos modules est conforme à nos attentes;
- notre capacité à comptabiliser des synergies et à les réinvestir dans nos principaux secteurs d'activité à mesure que nous déployons nos produits phares, Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant;
- une augmentation du nombre d'emplacements clients conforme aux taux passés et aux attentes, notamment une croissance interne soutenue du nombre d'emplacements clients;

- notre capacité à intégrer efficacement les entreprises que nous avons acquises et de tirer les avantages attendus de leur acquisition;
- notre capacité à attirer, former et maintenir en poste notre personnel clé;
- notre capacité à assurer le bon perfectionnement de nos effectifs et à en accroître le nombre, y compris pour nos activités de vente, de commercialisation, de service de soutien et de services technologiques, tant à l'échelle nationale qu'internationale;
- notre capacité à gérer le roulement de notre clientèle;
- notre capacité à gérer les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements, les réductions de prix et les ententes de report de paiement;
- des hypothèses relatives aux taux de change et d'intérêt, y compris à l'inflation;
- notre capacité à vendre notre service Lightspeed Capital à nos clients.

Nos perspectives financières ne tiennent pas compte de l'incidence potentielle des acquisitions qui pourraient être annoncées ou conclues après la date des présentes. En raison de nombreux facteurs, nos résultats, nos niveaux d'activité, notre rendement ou nos réalisations peuvent sensiblement s'écarter de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans de telles cibles, y compris les facteurs de risque présentés dans notre plus récent rapport de gestion et sous la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle. En particulier, nos objectifs à long terme sont subordonnés à des risques et incertitudes liés aux éléments suivants :

- la pandémie de COVID-19, y compris le risque de recrudescence nouvelle ou continue dans les principales régions où nous sommes présents et l'incidence sur les PME, telle qu'une hausse du roulement de la clientèle attribuable aux faillites, les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements, les reports de paiement et les reports de décisions d'achat;
- l'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci;
- le risque lié à la chaîne d'approvisionnement et l'incidence des pénuries dans la chaîne d'approvisionnement sur nos commerçants;
- les autres facteurs macroéconomiques ayant une influence sur les PME, notamment l'inflation, les variations de taux d'intérêt et les tendances de dépenses de consommation;
- notre capacité à mettre en place notre stratégie de croissance et à faire face à la concurrence;
- les investissements et les dépenses considérables nécessaires dans un avenir prévisible pour accroître nos activités;
- notre situation de trésorerie et nos ressources en capital, notamment notre capacité à obtenir du financement par actions ou par emprunt à des modalités satisfaisantes;
- notre capacité à accroître l'importance et l'ampleur des activités de la Société;
- notre capacité à assurer l'accélération soutenue du déploiement mondial de nos solutions de paiement;
- notre appui sur un nombre restreint de fournisseurs de services infonuagiques et de fournisseurs de composantes de la technologie que nous offrons avec 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 exercer une concurrence et à fixer de manière satisfaisante des prix pour nos solutions dans un marché très fragmenté et concurrentiel;

- les relations stratégiques avec des tiers, notamment notre appui sur l'intégration de solutions de traitement de paiement de tiers;
- notre capacité à maintenir des stocks suffisants de matériel informatique;
- 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 obtenir, maintenir et protéger notre propriété intellectuelle;
- les risques liés à nos activités et nos ventes à l'international et l'utilisation de notre plateforme dans divers pays;
- le caractère saisonnier de nos activités et de celles de nos clients;
- les litiges et la conformité réglementaire;
- notre capacité à accroître nos capacités en matière de vente et à maintenir la qualité de notre service à la clientèle et notre réputation;
- le fait que la marge brute et les charges d'exploitation sont des mesures établies conformément aux IFRS et qu'elles peuvent être touchées par des facteurs inhabituels, extraordinaires ou non récurrents, ou par des facteurs qui ne reflètent pas autrement la performance d'exploitation ou qui nuisent aux comparaisons d'une période à l'autre;
- les acquisitions potentielles ou autres occasions stratégiques, dont certaines pourraient être de taille importante ou entraîner des difficultés ou des coûts d'intégration importants, ou autrement avoir une incidence sur notre capacité à atteindre la rentabilité dans les délais prévus, si tant est que nous y parvenions.

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

À propos de Lightspeed

Propulsant les commerces qui sont le moteur de l'économie mondiale, la plateforme de commerce tout-en-un de Lightspeed aide les commerçants à innover afin de simplifier, adapter et offrir des expériences client exceptionnelles. La solution infonuagique transforme et unifie les opérations en ligne et hors ligne, les ventes omnicanales, l'expansion avec de nouveaux emplacements, les paiements internationaux, le financement et la connexion aux réseaux de fournisseurs.

Fondée à Montréal, au Canada, Lightspeed est inscrite à la fois à la Bourse de New York et à celle de Toronto (NYSE : LSPD) (TSX : LSPD). Avec des équipes en Amérique du Nord, en Europe et en Asie-Pacifique, la Société est au service d'entreprises des secteurs du commerce de détail et de l'hôtellerie, ainsi que d'exploitants de terrains de golf dans plus d'une centaine de pays.

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

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

Mesures et ratios non conformes aux IFRS

L'information présentée dans le communiqué inclut certaines mesures et certains ratios financiers tels que le « BAIIA ajusté », le « BAIIA ajusté en pourcentage des produits des activités ordinaires », la « perte ajustée », la « perte ajustée par action – de base et diluée », les « flux de trésorerie ajustés liés aux activités d'exploitation », la « marge 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 », la « marge 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 » et les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ». 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 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 font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios IFRS. 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 « BAIIA ajusté » est défini comme la perte nette après intérêts, impôt et amortissement, ou comme le BAIIA, après ajustement tenant 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 déjà conclues, des profits et pertes de change, des frais liés aux transactions, des frais de restructuration et des provisions pour litiges.

Le « BAIIA ajusté en pourcentage des produits des activités ordinaires » est défini comme le BAIIA ajusté divisé par le total des produits des activités ordinaires.

La « perte ajustée » est définie comme la perte nette compte non tenu de l'amortissement des immobilisations incorporelles, après ajustement tenant 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 déjà conclues, des profits et pertes de change, des frais liés aux transactions, des frais de restructuration, des provisions pour litiges et du produit d'impôt différé.

La « perte ajustée par action – de base et diluée » est définie comme la perte ajustée divisée par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (de base et dilué).

Les « flux de trésorerie ajustés liés aux activités d'exploitation » sont définis comme les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, après ajustement tenant compte du paiement des charges sociales se rapportant à la rémunération à base d'actions, du paiement des charges de rémunération liées aux acquisitions déjà conclues, du paiement des frais liés aux transactions, du paiement des frais de restructuration, des paiements des montants au titre des provisions constituées à l'égard de litiges, déduction faite des montants des assurances et des produits d'indemnisation reçus, et des paiements des montants liés au logiciel inscrit à l'actif.

La « marge brute non conforme aux IFRS » est définie comme la marge brute après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent.

La « marge brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires » est calculée en divisant la marge brute non conforme aux IFRS par le total des produits des activités ordinaires.

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.

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.

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.

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.

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, et des frais liés aux transactions.

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.

Se reporter aux tableaux financiers ci-après pour un rapprochement des mesures financières et ratios financiers non conformes aux IFRS.

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. 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.

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. Pour plus de précision et conformément à la méthode de calcul du RMPU utilisée par le passé, 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 peut avoir plusieurs emplacements clients, qu'il s'agisse d'emplacements physiques ou de sites de commerce électronique et, dans le cas de NuORDER, des abonnements multiples. Nous estimons que notre capacité d'accroître le nombre d'emplacements clients utilisant 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, déduction faite des remboursements, ce qui inclut les frais de transport et de manutention, les droits de douane et des taxes à la valeur ajoutée. 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, nous générons un VTSPB plus élevé et nous 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.

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, droits de douane et taxes à la valeur ajoutée. Le VTB est, selon nous, 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 de 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.

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 et le BAIIA ajusté) 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, nos plans et nos objectifs. En particulier, est considérée comme prospective l'information sur nos attentes à l'égard des résultats, du rendement, des réalisations, des perspectives et des possibilités futurs ou des marchés sur lesquels nous exerçons nos activités; la réalisation de développements de notre plateforme et l'expansion de celle-ci; nos attentes concernant nos produits d'exploitation et le potentiel de nos solutions de paiement et autres solutions à dégager des produits d'exploitation; nos attentes à l'égard de nos marges brutes et de notre rentabilité future, nos attentes concernant les résultats et les synergies au terme d'acquisitions, les répercussions futures de la pandémie de COVID-19 et l'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci.

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, des incertitudes, des hypothèses et 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, sans s’y limiter, ceux mentionnés dans notre plus récent rapport de gestion, dans la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle et 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.sedar.com, ou 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) 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 Bakshani

Cheffe des finances

Gus Papageorgiou

Responsable des relations avec les investisseurs

investorrelations@lightspeedhq.com

SOURCE Lightspeed Commerce Inc.

États consolidés 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 juin	
	2022	**2021**
	$	**$**
Produits des activités ordinaires		
Abonnements	73 560	49 925
Traitement des transactions	91 524	56 453
Matériel informatique et autres produits	8 798	9 542
Total des produits des activités ordinaires	173 882	115 920
Coût direct des produits		
Abonnements	20 423	14 617
Traitement des transactions	62 901	32 189
Matériel informatique et autres produits	13 033	11 541
Total du coût des produits	96 357	58 347
Marge brute	77 525	57 573
Charges d'exploitation		
Frais généraux et administratifs	30 239	22 277
Recherche et développement	35 636	22 216
Vente et commercialisation	68 645	42 270
Amortissement des immobilisations corporelles	1 221	869
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	2 047	1 625
Perte de change	443	249
Charge de rémunération liée à des acquisitions	17 103	2 014
Amortissement des immobilisations incorporelles	25 876	17 013
Restructuration	1 207	197
Total des charges d'exploitation	182 417	108 730
Perte d'exploitation	(104 892)	(51 157)
Produit d'intérêts net	2 007	226
Perte avant impôt sur le résultat	(102 885)	(50 931)
Charge (produit) d'impôt		
Exigible	264	630
Différé	(2 353)	(2 224)
Total du produit d'impôt	(2 089)	(1 594)
Perte nette	(100 796)	(49 337)
Autres éléments du résultat global		
Éléments pouvant être reclassés dans la perte nette		
Écarts de conversion liés aux établissements à l'étranger	(8 833)	304
Variation de la perte nette latente sur les instruments de couverture de flux de trésorerie	(719)	—
Total des autres éléments du résultat global	(9 552)	304
Total du résultat global	(110 348)	(49 033)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,68)	(0,38)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (de base et dilué)	148 973 294	130 882 174

États consolidés résumés de la situation financière

(en milliers de dollars américains, non audité)

	Aux	
	30 juin 2022	**31 mars 2022**
Actif	**$**	**$**
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	914 789	953 654
Créances clients et autres débiteurs	51 092	45 766
Stocks	8 575	7 540
Autres actifs courants	30 060	35 535
Total de l'actif courant	1 004 516	1 042 495
Actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location, montant net	23 879	25 539
Immobilisations corporelles, montant net	17 687	16 456
Immobilisations incorporelles, montant net	382 835	409 568
Goodwill	2 097 100	2 104 368
Autres actifs non courants	26 473	21 400
Actif d'impôt différé	152	154
Total de l'actif	3 552 642	3 619 980
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer	71 565	78 307
Obligations locatives	7 330	7 633
Partie courante de la dette à long terme	29 858	—
Passif d'impôt exigible	6 643	6 718
Produits différés	65 650	65 194
Total du passif courant	181 046	157 852
Produits différés	1 885	2 121
Obligations locatives	20 848	23 037
Dette à long terme	—	29 841
Charges sociales à payer se rapportant à la rémunération à base d'actions	981	1 007
Passif d'impôt différé	4 456	6 833
Total du passif	209 216	220 691
Capitaux propres		
Capital-actions	4 229 756	4 199 025
Capital apporté supplémentaire	147 531	123 777
Cumul des autres éléments du résultat global	(6 875)	2 677
Déficit cumulé	(1 026 986)	(926 190)
Total des capitaux propres	3 343 426	3 399 289
Total du passif et des capitaux propres	3 552 642	3 619 980

Tableaux consolidés résumés des flux de trésorerie

(en milliers de dollars américains, non audité)

	Trimestres clos les 30 juin	
	2022	**2021**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**$**	**$**
Perte nette	(100 796)	(49 337)
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Rémunération à base d'actions liée à des acquisitions	15 598	580
Amortissement des immobilisations incorporelles	25 876	17 013
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location	3 268	2 494
Impôt sur le résultat différé	(2 353)	(2 224)
Charge de rémunération à base d'actions	38 528	12 387
Perte de change latente	254	220
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Créances clients et autres débiteurs	(4 921)	(883)
Stocks	(1 035)	(1 824)
Autres actifs	1 931	(2 823)
Créditeurs et charges à payer	(7 876)	7 736
Passif d'impôt exigible	(75)	673
Produits différés	220	820
Charges sociales à payer se rapportant à la rémunération à base d'actions	(26)	784
Produit d'intérêts net	(2 007)	(226)
Total – activités d'exploitation	(33 414)	(14 610)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(3 080)	(1 235)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(603)	—
Acquisition d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	—	(191 686)
Achat de placements	(820)	—
Produit d'intérêts	2 311	1 196
Total – activités d'investissement	(2 192)	(191 725)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Produit de l'exercice d'options sur actions	552	5 544
Frais d'émission d'actions	—	(570)
Règlement d'obligations locatives, déduction faite des avantages incitatifs à la location et des variations de dépôts de location soumis à restrictions	(2 092)	(1 922)
Coûts de financement	(270)	(287)
Total – activités de financement	(1 810)	2 765
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(1 449)	138
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de la période	(38 865)	(203 432)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	953 654	807 150
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	914 789	603 718
Intérêts versés	270	243
Impôt sur le résultat payé	11	147

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2022	**2021**
	$	**$**
Perte nette	(100 796)	(49 337)
Perte nette en pourcentage des produits des activités ordinaires	(58,0)%	(42,6)%
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	38 302	16 675
Amortissement[2)]	29 144	19 507
Perte de change[3)]	443	249
Produit d'intérêts net[2)]	(2 007)	(226)
Rémunération liée à des acquisitions[4)]	17 103	2 014
Frais liés aux transactions[5)]	2 174	5 296
Restructuration[6)]	1 207	197
Provisions pour litiges[7)]	918	1 205
Produit d'impôt	(2 089)	(1 594)
BAIIA ajusté	(15 601)	(6 014)
BAIIA ajusté en pourcentage des produits des activités ordinaires	(9,0)%	(5,2)%

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 qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions. Il représente donc une estimation et est susceptible de changer. Pour le trimestre clos le 30 juin 2022, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait à 38 528 $ (12 387 $ en juin 2021) et les charges sociales qui s'y rapportent étaient un produit de 226 $ (charge de 4 288 $ en juin 2021). Ces coûts 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 6 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

2) Conformément à IFRS 16 *Contrats de location*, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 2 047 $ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 271 $, et exclut des charges locatives de 2 092 $ pour le trimestre clos le 30 juin 2022 (1 625 $, 310 $ et 1 756 $, respectivement, pour le trimestre clos le 30 juin 2021).

3) Ces pertes hors trésorerie sont liées à la conversion de devises.

4) Ces coûts représentent une partie de la contrepartie versée aux entreprises acquises qui dépend des obligations d'emploi continu de certains membres du personnel clé 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 et à nos acquisitions, qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs et les frais de vente et de commercialisation.

6) Certaines fonctions et la structure de gestion connexe ont été modifiées et le seront de nouveau afin de réaliser des synergies et d'assurer une agilité organisationnelle. Les frais associés à cette réorganisation ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration.

7) Ces coûts représentent les provisions constituées et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants couverts par les assurances et des indemnisations. Ces coûts ne comprennent pas les provisions constituées et les autres coûts engagés en lien avec des litiges que nous considérons comme faisant partie du cours normal de nos activités. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)

(en milliers de dollars américains, sauf le nombre d'actions et les montants par action, non audité)

	Trimestres clos les 30 juin	
	2022	**2021**
	$	**$**
Perte nette	(100 796)	(49 337)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	38 302	16 675
Amortissement des immobilisations incorporelles	25 876	17 013
Rémunération liée à des acquisitions[2)]	17 103	2 014
Frais liés aux transactions[3)]	2 174	5 296
Restructuration[4)]	1 207	197
Provisions pour litiges[5)]	918	1 205
Produit d'impôt différé[6)]	(2 353)	(2 224)
Perte ajustée	(17 569)	(9 161)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (de base et dilué)	148 973 294	130 882 174
Perte nette par action – de base et diluée	(0,68)	(0,38)
Perte par action ajustée – de base et diluée	(0,12)	(0,07)

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 qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions. Il représente donc une estimation et est susceptible de changer. Pour le trimestre clos le 30 juin 2022, la charge de rémunération à base d'actions s'est élevée à 38 528 $ (12 387 $ en juin 2021) et les charges sociales qui s'y rapportent étaient un produit de 226 $ (charge de 4 288 $ en juin 2021). Ces coûts 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 6 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

2) Ces coûts représentent une partie de la contrepartie versée aux entreprises acquises qui dépend des obligations d'emploi continu de certains membres du personnel clé 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 et à nos acquisitions, qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs et les frais de vente et de commercialisation.

4) Certaines fonctions et la structure de gestion connexe ont été modifiées et le seront de nouveau afin de réaliser des synergies et d'assurer une agilité organisationnelle. Les frais associés à cette réorganisation ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration.

5) Ces coûts représentent les provisions constituées et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants couverts par les assurances et des indemnisations. Ces coûts ne comprennent pas les provisions constituées et les autres coûts engagés en lien avec des litiges que nous considérons comme faisant partie du cours normal de nos activités.

6) Contrairement à la perte nette ajustée et à la perte nette ajustée par action présentées jusqu'au trimestre clos le 30 juin 2021, inclusivement, la perte ajustée et la perte nette ajustée par action – de base et diluée rajustent la perte nette au titre du recouvrement d'impôt différé. Nous sommes d'avis que cet ajustement constitue une mesure plus utile pour nos parties prenantes que la perte nette ajustée et la perte nette ajustée par action, étant donné que la majeure partie de notre produit d'impôt différé découle de nos acquisitions, et non de nos activités courantes.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)

(en milliers de dollars américains, non audité)

	Trimestres clos les 30 juin	
	2022	**2021**
	$	**$**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(33 414)	(14 610)
Charges sociales se rapportant à la rémunération à base d'actions[1)]	73	2 634
Rémunération liée à des acquisitions[2)]	—	521
Frais liés aux transactions[3)]	5 044	3 922
Restructuration[4)]	583	810
Provisions pour litiges[5)]	2 159	—
Frais de développement interne inscrits à l'actif[6)]	(603)	—
Flux de trésorerie ajustés liés aux activités d'exploitation	(26 158)	(6 723)

1) Ces montants représentent les entrées et sorties de trésorerie associées aux charges sociales liées aux options sur actions et autres attributions émises à nos employés et administrateurs dans le cadre de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres.

2) Ces montants représentent la sortie de trésorerie associée à une partie de la contrepartie versée aux entreprises acquises, qui se rattache aux obligations d'emploi continu de certains membres du personnel clé de ces entreprises acquises, ou à l'atteinte de certains critères de performance.

3) Ces montants représentent les sorties et les entrées de trésorerie attribuables à des écarts temporaires liées aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos appels publics à l'épargne et à nos acquisitions, qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces ajustements se rapportent au règlement des frais liés aux transactions des entreprises cibles qui ne s'inscrivaient pas dans le cours normal des activités pour nos acquisitions et qui ont été repris à titre de passifs aux dates d'acquisition pertinentes.

4) Certaines fonctions et la structure de gestion connexe ont été modifiées et le seront de nouveau afin de réaliser des synergies et d'assurer une agilité organisationnelle. Les frais associés à cette réorganisation ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration.

5) Ces coûts représentent les entrées et sorties de trésorerie au titre des provisions constituées 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. Ces entrées et sorties de trésorerie ne comprennent pas les entrées et sorties de trésorerie liées aux litiges que nous considérons comme faisant partie du cours normal de nos activités.

6) Ces montants représentent les sorties de trésorerie liées aux frais de développement interne inscrits à l'actif relativement à la plateforme Lightspeed B2B. Ces montants sont inclus dans les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement des tableaux consolidés intermédiaires résumés des flux de trésorerie non audités. 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. Aucuns frais de développement interne inscrit à l'actif n'ont été comptabilisés au cours de l'exercice clos le 31 mars 2022.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages, non audités)	Trimestres clos les 30 juin	
	2022	2021
	$	$
Marge brute	77 525	57 573
En pourcentage des produits des activités ordinaires	44,6 %	49,7 %
Ajouter : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	2 246	1 195
Marge brute non conforme aux IFRS[1]	79 771	58 768
Marge brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	45,9 %	50,7 %
Frais généraux et administratifs	30 239	22 277
En pourcentage des produits des activités ordinaires	17,4 %	19,2 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	10 085	3 369
Déduire : Frais liés aux transactions[4]	1 861	4 998
Déduire : Provisions pour litiges[5]	918	1 205
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS[1]	17 375	12 705
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	10,0 %	11,0 %
Frais de recherche et développement	35 636	22 216
En pourcentage des produits des activités ordinaires	20,5 %	19,2 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	10 885	4 204
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS[1]	24 751	18 012
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	14,2 %	15,5 %
Frais de vente et de commercialisation	68 645	42 270
En pourcentage des produits des activités ordinaires	39,5 %	36,5 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	15 086	7 907
Déduire : Frais liés aux transactions[4]	313	298
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS[1]	53 246	34 065
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	30,6 %	29,4 %

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 qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions. Il représente donc une estimation et est susceptible de changer.
4) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos premiers appels publics à l'épargne et à nos acquisitions, qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs et dans les frais de vente et de commercialisation.
5) Ces coûts représentent les provisions constituées et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants couverts par les assurances et des indemnisations. Ces coûts ne comprennent pas les provisions constituées et les autres coûts engagés en lien avec des litiges que nous considérons comme faisant partie du cours normal de nos activités. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS depuis le trimestre clos le 31 décembre 2021, car nous sommes d'avis que cet ajustement constitue une mesure plus utile pour nos parties prenantes.