Lightspeed annonce ses résultats financiers du quatrième trimestre et de l'exercice 2025 et présente ses perspectives pour l'exercice 2026

Le total des produits des activités ordinaires de l'exercice s'est établi à 1 076,8 M$, en hausse de 18 % sur 12 mois

Le total des produits des activités ordinaires pour le trimestre s'est chiffré à 253,4 M$, en hausse de 10 % sur 12 mois

La marge brute s'est hissée à 44 %, en croissance de 12 % sur 12 mois

RMPU[1] mensuel en hausse de 13 % sur 12 mois, pour atteindre environ 489 $, tandis que le RMPU[1] lié aux abonnements a augmenté de 11 %

La Société a racheté environ 18,7 millions d'actions, ou environ 12 % du total des actions en circulation, pour un produit d'environ 219 M$ au cours des 12 derniers mois[2]

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

MONTRÉAL, le 22 mai 2025 /PRNewswire/ - Lightspeed Commerce Inc. (« Lightspeed » ou la « Société ») (TSX | NYSE : LSPD), la plateforme de commerce tout-en-un qui permet aux commerçants d'offrir les meilleures expériences omnicanales, a présenté aujourd'hui ses résultats financiers pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2025.

« L'exercice 2025 a été une année transformatrice pour Lightspeed : nous avons enregistré une croissance des produits des activités ordinaires de 18 %, les produits annuels ayant franchi pour la toute première fois le cap du milliard de dollars, nous avons adopté une stratégie plus ciblée, nous concentrant sur les marchés dans lesquels nous excellons, et nous avons harmonisé les pratiques de notre organisation de manière à réaliser cette stratégie, a déclaré Dax Dasilva, fondateur et chef de la direction. Grâce à nos solides assises financières et à nos plateformes de commerce de premier plan, l'exercice 2026 sera consacré à l'accroissement du nombre d'emplacements, à l'augmentation des produits tirés des logiciels et à l'amélioration de la rentabilité du BAIIA ajusté. »

« Notre bilan financier sain, l'amélioration de la rentabilité de notre BAIIA ajusté et nos flux de trésorerie disponibles qui frôlent le seuil de rentabilité nous ont permis de rembourser des capitaux d'environ 219 M$ aux actionnaires au cours du dernier exercice, a déclaré Asha Bakshani, cheffe des finances. En même temps, nous avons investi stratégiquement dans les produits et la mise en marché pour les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, jetant les bases d'un succès continu. »

Faits saillants financiers du quatrième trimestre

(À moins d'indication contraire, la période comparative est le trimestre clos le 31 mars 2024.)

- Total des produits des activités ordinaires de 253,4 M$, en hausse de 10 % sur 12 mois.
- Produits tirés du traitement des transactions de 157,8 M$, en hausse de 14 % sur 12 mois.
- Produits tirés des abonnements de 87,9 M$, en hausse de 8 % sur 12 mois.
- Perte nette de (575,9) M$, ou (3,79) $ par action, comparativement à une perte nette de (32,5) M$, ou (0,21) $ par action. La perte nette inclut une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de (556,4) M$. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la dépréciation du goodwill et la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté[3] de 15,0 M$, ou 0,10 $ par action[3], contre un résultat ajusté[3] de 8,5 M$, ou 0,06 $ par action[3].
- BAIIA ajusté[3] de 12,9 M$ par rapport à un BAIIA ajusté[3] de 4,4 M$.
- Sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (9,9) M$, comparativement à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (28,5) M$, et flux de trésorerie disponibles ajustés[3] utilisés de (9,3) M$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés[3] utilisés de (16,3) M$.
- Au 31 mars 2025, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Lightspeed se chiffraient à 558,5 M$.

[1] Exclusion faite des emplacements clients attribuables au produit de commerce électronique distinct d'Ecwid.
[2] Nombre total d'actions en circulation au 1er avril 2024, à l'ouverture de l'exercice et avant le rachat d'actions. Ces rachats d'actions comprennent ceux effectués entre mai 2024 et avril 2025.
[3] 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.

Faits saillants financiers de l'exercice

(À moins d'indication contraire, la période comparative est l'exercice clos le 31 mars 2024.)

- Total des produits des activités ordinaires de 1 076,8 M$, en hausse de 18 % sur 12 mois.
- Produits tirés du traitement des transactions de 697,3 M$, en hausse de 28 % sur 12 mois.
- Produits tirés des abonnements de 344,8 M$, en hausse de 7 % sur 12 mois.
- Perte nette de (667,2) M$, ou (4,34) $ par action, comparativement à une perte nette de (164,0) M$, ou (1,07) $ par action. La perte nette inclut une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de (556,4) M$. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la dépréciation du goodwill et la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté[3] de 69,5 M$, ou 0,45 $ par action[3], contre un résultat ajusté[3] de 24,5 M$, ou 0,16 $ par action[3] en 2024.
- BAIIA ajusté[3] de 53,7 M$ par rapport à un BAIIA ajusté[3] de 1,3 M$ en 2024.
- Sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (32,8) M$, comparativement à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (97,7) M$, et flux de trésorerie disponibles ajustés[3] utilisés de (11,2) M$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés[3] utilisés de (64,5) M$ en 2024.

Faits saillants opérationnels du quatrième trimestre

- Lightspeed a lancé plusieurs nouveaux produits et fonctionnalités au cours du trimestre, notamment ce qui suit :
  - Les fonctionnalités sur les **tendances saisonnières** et la **visualisation des ventes** de la fonction Analyses Lightspeed permettent aux commerçants de prévoir avec exactitude les stocks et d'interpréter leurs données au moyen de formats visuels.
  - L'**outil de création de sites Web alimenté par l'IA** permettant aux détaillants de générer leurs sites Web à partir de simples captures d'écran, sans codage manuel requis.
  - La solution NuORDER de Lightspeed comprend maintenant **PO Sync**, une synchronisation bidirectionnelle permettant aux détaillants d'effectuer des réapprovisionnements plus rapidement et automatiquement, et offrant maintenant la possibilité de relier **plusieurs comptes acheteurs** de manière à ce que les commandes entre différents comptes d'achat se synchronisent harmonieusement avec le point de vente.
  - Les **cartes-cadeaux Omni** ont été améliorées; les détaillants peuvent maintenant vendre et échanger des cartes-cadeaux en magasin et en ligne.
  - Des améliorations à l'outil Affichage cuisine, qui comprennent des **instructions de production avancées** afin que les serveurs puissent ajouter des instructions de production personnalisées et indiquer les allergènes contenus dans les produits, ainsi que des **listes de produits consolidées** permettant aux chefs en cuisine de préparer les aliments en lot lorsque les commandes proviennent de plusieurs tables.
- Le RMPU[1, 4] s'est accru de 13 % pour s'établir à environ 489 $, comparativement à environ 431 $ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, propulsé par nos efforts ciblés sur la plateforme intégrée de point de vente et de paiement et par la hausse du RMPU[1] lié aux abonnements, qui a augmenté de 11 %.
- La marge brute s'est établie à 111,8 M$, en hausse de 12 % sur 12 mois. La marge brute globale s'est chiffrée à 44 %, comparativement à 43 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. La marge brute liée aux abonnements a augmenté à 81 % pour le trimestre, comparativement à 77 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et ce, grâce à nos efforts ciblés visant à contrôler les coûts et à des hausses de prix ciblées. La marge brute liée au traitement des transactions s'est établie à 29 %, contre 29 % pour l'exercice précédent.
- Le VTB[4] total s'est chiffré à 20,6 G$. Une partie de plus en plus importante du VTB est traitée au moyen des solutions de paiement de la Société. Le VTSPB[4] s'est chiffré à 7,9 G$ au cours du trimestre, contre 6,6 G$ à la période correspondante de l'exercice précédent, en hausse de 19 %, et ce, principalement en raison de l'initiative de plateforme intégrée de point de vente et de paiement de la Société.

[4] Indicateur de rendement clé. Se reporter à la rubrique « Indicateurs de rendement clés ».

- D'un exercice à l'autre, le nombre d'emplacements clients ayant un VTB supérieur à 500 000 $ par année[5] a été stable et le nombre d'emplacements clients ayant un VTB supérieur à 1 M$ par année[5] a augmenté de 2 %. À partir de maintenant, la définition de ce qui constitue un emplacement client a été mise à jour. Historiquement, nous avons mis l'accent sur le fait qu'un client unique peut avoir plusieurs emplacements clients, qu'il s'agisse d'emplacements physiques ou de sites de commerce électronique, de sorte que les sites de commerce électronique utilisés par les clients conjointement avec à un emplacement physique étaient comptabilisés en tant qu'emplacements clients distincts du point de vente. Étant donné que nos solutions de point de vente et de commerce électronique sont regroupées en un seul produit omnicanal, nous estimons que cette distinction est devenue moins significative. Nous considérerons désormais ce produit comme un seul emplacement client. En conséquence, le nombre total d'emplacements clients[4] passe d'environ 162 000 à environ 144 000 au 31 mars 2025, tandis que le RPMU mensuel passe d'environ 489 $ à environ 545 $. Toutes les cibles de croissance des emplacements clients présentées lors de la Journée des marchés des capitaux de la Société qui a eu lieu le 26 mars 2025, étaient conformes à cette nouvelle définition. Pour un complément d'information, se reporter au tableau du rapprochement des emplacements clients à la fin du présent communiqué.
- Lightspeed Capital a enregistré une forte croissance, les produits des activités ordinaires ayant augmenté de 28 % sur 12 mois.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur de la vente au détail en Amérique du Nord :
    - **Runners Roost**, **Tennis Plaza** et **WOODstack**, des détaillants ayant des exigences poussées en matière de stocks et comptant des emplacements multiples, ont choisi Lightspeed Retail.
    - Au sein de notre réseau de fournisseurs, nous avons ajouté plusieurs nouvelles marques, y compris **Birkenstock Australia**, **Crew Clothing** et **Tea Collection**.
- Du côté des exploitants de terrains de golf, nous avons conclu une entente avec **Half Moon Bay Golf Links**, en Californie, hôte de deux championnats de renommée mondiale.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe :
    - Lightspeed a continué sur sa lancée d'ententes avec les restaurants et des chefs étoilés Michelin en concluant des ententes avec les restaurants **La Vie** à Düsseldorf, **Zet'joe** à Bruges et **Joelia** à Rotterdam. En outre, la Société a ajouté les 18 emplacements de la chaîne **Burger & Sauce** au Royaume-Uni et l'hôtel de luxe **Le Relais de Chambord** en France.
- Compte tenu de la récente volatilité des valorisations des sociétés technologiques et du cours de l'action de Lightspeed, la valeur comptable de l'actif net de la Société était supérieure à sa capitalisation boursière au 31 mars 2025, ce qui a déclenché la tenue d'un test de dépréciation pour la Société. Le test de dépréciation du goodwill a entraîné une charge de dépréciation hors trésorerie de (556,4) M$.
- Lightspeed a tenu sa Journée des marchés des capitaux le 26 mars 2025, lors de laquelle la Société a présenté sa stratégie triennale et son parcours de transformation.
- Lightspeed a réalisé un programme de rachat d'actions aux termes duquel la Société a racheté un total d'environ 9,7 millions d'actions pour un montant d'environ 134,2 M$ au cours de l'exercice 2025. Après la clôture du trimestre, la Société a réalisé son plus récent programme de rachat d'actions, rachetant environ 9,0 millions d'actions pour environ 84,4 M$. Collectivement, au cours des 12 derniers mois, Lightspeed a dépensé environ 219 M$ pour faire l'acquisition d'environ 18,7 millions d'actions, ce qui représente environ 12 % du total des actions en circulation au 1er avril 2024.
- La Société a nommé Manon Brouillette au poste de présidente exécutive et Dale Murray au poste d'administratrice indépendante principale de son conseil d'administration, avec prise d'effet au 1er avril 2025 dans les deux cas, de manière à ce que cela coïncide avec le début de l'exercice de la Société.

[5] Exclusion faite des emplacements clients et du VTB attribuables au produit de commerce électronique distinct d'Ecwid ainsi qu'aux produits Lightspeed Golf et NuORDER by Lightspeed. Le VTB d'un emplacement client par année est calculé en annualisant le VTB pour les mois au cours desquels l'emplacement client a été actif, et ce, pendant les 12 derniers mois.

Perspectives financières[6]

Les prévisions suivantes remplacent tous les énoncés précédents de la Société et sont basées sur les attentes actuelles.

Comme il a été annoncé lors de la Journée des marchés des capitaux en mars, Lightspeed prévoit faire croître son équipe de vente prospective à plus de 150 représentants d'ici la fin de l'exercice 2026, en plus d'augmenter de plus de 35 %[7] ses investissements dans le développement de produits et de technologies. Les bénéfices de ces investissements se feront probablement sentir davantage au cours du second semestre, à mesure que le travail des nouveaux représentants des ventes portera ses fruits au cours de l'année.

Lightspeed demeure confiante dans sa capacité à réaliser sa stratégie, soit se concentrer sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, et elle s'attend à accroître le nombre d'emplacements clients dans ces moteurs de croissance. Grâce à ses investissements accrus dans le développement de produits et de technologies, Lightspeed anticipe également une hausse des produits tirés des logiciels.

Enfin, les perspectives financières reflètent notre vision actuelle du contexte macroéconomique et sont conformes à notre TCAC[8] de la marge brute cible sur trois ans d'environ 15 % à 18 % et à notre TCAC[8] cible sur trois ans du BAIIA ajusté[3] d'environ 35 % présentés lors de notre Journée des marchés des capitaux en mars. De manière générale, les perspectives de la Société s'établissent comme suit :

Premier trimestre de 2026

- Produits des activités ordinaires estimatifs entre 285 M$ et 290 M$
- Croissance de la marge brute d'environ 13 %
- BAIIA ajusté[3] d'environ 14 M$ à 16 M$

Exercice 2026

- Croissance des produits des activités ordinaires d'environ 10 % à 12 %
- Croissance de la marge brute d'environ 14 %
- BAIIA ajusté[3] d'environ 68 M$ à 72 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 22 mai 2025. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez vous rendre en ligne à l'adresse https://registrations.events/direct/Q4I743164. 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.

---

[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.

[7] Calcul en fonction des frais de recherche et de développement et des technologies logicielles inscrits à l'actif pour l'exercice 2025. Une partie importante de cet investissement devrait respecter les critères d'inscription à l'actif à titre d'immobilisations incorporelles générées en interne.

[8] Perspectives financières. Se reporter à la rubrique « Perspectives financières à long terme » du présent communiqué pour les hypothèses, les risques et les incertitudes liés aux perspectives financières de Lightspeed, ainsi qu'à la rubrique « Énoncés prospectifs ».

On pourra entendre la conférence en reprise du 22 mai 2025, à partir d'environ 11 h, heure de l'Est, au 29 mai 2025, 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 annuels audités, le rapport de gestion et la notice annuelle de Lightspeed pour l'exercice clos 31 mars 2025 sont accessibles sur son site Web, à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com, et seront déposés sur SEDAR+, au www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, au www.sec.gov. Les actionnaires peuvent, sur demande, recevoir sans frais une copie papier des états financiers audités complets.

Hypothèses à l'égard des perspectives financières

Lors du calcul du BAIIA ajusté inclus dans nos perspectives financières pour le trimestre se terminant le 30 juin 2025 et l'exercice se terminant le 31 mars 2026, 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 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 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 restant 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); la croissance des produits tirés des abonnements trimestriels 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); 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 de 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; 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 pour nos principaux marchés verticaux sont conformes à nos attentes, tout comme leur 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 saisir judicieusement les opportunités stratégiques 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 attirer et à maintenir en poste le personnel clé nécessaire à la réalisation de nos plans, y compris le personnel des ventes prospectives et des ventes sur le terrain dans nos marchés clés; 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; la guerre entre Israël et le Hamas, y compris les réactions à celle-ci; l'incertitude et les changements découlant des élections et des changements d'administration aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, d'autres conditions commerciales et des mesures protectionnistes des gouvernements); 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 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 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; 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 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 capacité 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 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; et le maintien de la qualité de notre service à la clientèle et de notre réputation. 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 objectifs 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 du 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 forme de 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 à nouveau l'être).
- 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.
- 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 accroître nos actions de ventes prospectives et de ventes sur le terrain dans nos moteurs de croissance.
- 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 le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe, est conforme à nos attentes.
- Une croissance des emplacements clients d'environ 10 % à 15 % (y compris le 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, à l'exclusion des emplacements clients attribuables aux sites de commerce électronique.
- Notre capacité à saisir judicieusement les opportunités stratégiques 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 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.
- Les hypothèses relatives aux taux de change et aux taux d'intérêt, y compris à l'inflation.
- 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 42 % à 45 % au fil du temps.
- Les tendances saisonnières pour nos principaux marchés verticaux seront conformes à nos attentes, tout comme leur incidence sur notre VTB et les produits tirés du traitement des transactions.

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 du 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.
- La guerre entre Israël et le Hamas, y compris les réactions à celle-ci.
- L'incertitude et les changements découlant des élections et des changements d'administration aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des guerres commerciales, d'autres conditions commerciales et des mesures protectionnistes des gouvernements).
- Le risque lié à la chaîne d'approvisionnement et l'incidence que pourraient avoir les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement 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, y compris un investissement additionnel de plus de 50 M$ dans le développement de nos produits et technologies au cours de l'exercice 2026.
- 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 NuORDER de 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 paiement de tiers.
- Notre capacité à maintenir des stocks de matériel informatique suffisants, y compris dans un contexte de tarifs douaniers, de guerres commerciales ou des perturbations de la chaîne d'approvisionnement.
- 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 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 (y compris l'embauche de plus de 150 représentants des ventes à l'étranger et sur le terrain dans nos moteurs de croissance d'ici la fin de l'exercice 2026) et à maintenir la qualité de notre service à la clientèle et de 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 brute et les charges 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

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. Notre solution commerciale d'infonuagique transforme et intègre les opérations en ligne et hors ligne, les ventes omnicanales, l'expansion avec de nouveaux emplacements, les paiements internationaux, les solutions financières et la connexion aux réseaux de fournisseurs.
Fondée en 2005 à Montréal, au Canada, Lightspeed est inscrite à la fois à la Bourse de New York (NYSE : LSPD) et à celle de Toronto (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 : fr.lightspeedhq.com

Réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Instagram, YouTube et X (anciennement Twitter)

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 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 », le « total des produits des activités ordinaires en devises constantes », les « produits tirés des abonnements en devises constantes », les « produits tirés du traitement des transactions en devises constantes » et les « produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes », ainsi que certains ratios financiers non conformes aux IFRS tels que le « résultat ajusté par action – de base et dilué », 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 », les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », la « croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes », la « croissance des produits tirés des abonnements en devises constantes », la « croissance des produits tirés du traitement des transactions en devises constantes » et la « croissance des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions 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 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 nos liquidités, 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 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. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a ajouté de nouvelles mesures non conformes aux IFRS, soit le « total des produits des activités ordinaires en devises constantes », les « produits tirés des abonnements en devises constantes », les « produits tirés du traitement des transactions en devises constantes » et les « produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes », ainsi que de nouveaux ratios non conformes aux IFRS, soit la « croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes », la « croissance des produits tirés des abonnements en devises constantes », la « croissance des produits tirés du traitement des transactions en devises constantes » et la « croissance des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes ».

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, des provisions pour litiges et de la dépréciation du goodwill. 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 « **résultat ajusté** » est défini 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, de la charge (du produit) d'impôt différé et de la dépréciation du goodwill. 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 (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 entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités d'exploitation, après ajustement tenant 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 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. 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 brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaire**s » est calculée en divisant la marge 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. Le total des produits des activités ordinaires de la période considérée libellés en devises autres que le dollar américain est converti 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. 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 divisé 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.

Les « **produits tirés des abonnements en devises constantes** » sont définis comme les produits tirés des abonnements ajustés pour tenir compte de l'incidence des fluctuations des taux de change. Les produits tirés des abonnements 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. Nous sommes d'avis que cette mesure constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance des produits tirés des abonnements 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 des produits tirés des abonnements en devises constantes** » est définie comme la variation des produits tirés des abonnements en devises constantes d'un exercice à l'autre divisée par les produits tirés des abonnements présentés à la période précédente. Nous sommes d'avis que ce ratio constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance des produits tirés des abonnements 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.

Les « **produits tirés du traitement des transactions en devises constantes** » sont définis comme les produits tirés du traitement des transactions ajustés pour tenir compte de l'incidence des fluctuations des taux de change. Les produits tirés du traitement des transactions 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. Nous sommes d'avis que cette mesure constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance des produits tirés du traitement des transactions 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 des produits tirés du traitement des transactions en devises constantes** » est définie comme la variation des produits tirés du traitement des transactions en devises constantes d'un exercice à l'autre divisée par les produits tirés du traitement des transactions présentés à la période précédente. Nous sommes d'avis que ce ratio constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance des produits tirés du traitement des transactions 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.

Les « **produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes** » sont définis comme les produits tirés des abonnements et du traitement des transactions ajustés pour tenir compte de l'incidence des fluctuations des taux de change. Les produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes 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. Nous sommes d'avis que cette mesure constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes 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 des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes** » est définie comme la variation des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes d'un exercice à l'autre divisée par les produits tirés des abonnements et du traitement des transactions présentés à la période précédente. Nous sommes d'avis que ce ratio constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes 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.

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.

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. 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 peut avoir plusieurs emplacements clients, qu'il s'agisse d'emplacements physiques ou de sites de commerce électronique (ceci a changé prospectivement, comme il est décrit ci-dessous) 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. Le VTB d'un emplacement client par année est calculé en annualisant le VTB pour les mois au cours desquels l'emplacement client a été actif, et ce, pendant les 12 derniers mois.

Étant donné que nos solutions de point de vente et de commerce électronique sont regroupées en un seul produit omnicanal, nous estimons que la distinction entre les emplacements physiques et les sites de commerce électronique est devenue moins significative. Ainsi, pour les périodes closes après le 31 mars 2025, le calcul des emplacements clients n'inclura plus les sites de commerce électronique et la définition des emplacements clients sera mise à jour comme suit : 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. Les produits tirés des abonnements et les produits tirés du traitement des transactions attribuables aux sites de commerce électroniques distincts sont exclus du RMPU. Pour un complément d'information, se reporter au tableau du rapprochement des emplacements clients à la fin du présent communiqué.

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, 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.

Volume de transactions brut en devises constantes. Le « **volume de transactions brut en devises constantes** » ou « **VTB en devises constantes** » correspond au VTB ajusté pour tenir compte de l'incidence des fluctuations des taux de change. Le VTB de la période considérée libellé en devises autres que le dollar américain est converti 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. Nous utilisons cette mesure, car nous sommes d'avis que le VTB en devises constantes constitue une mesure supplémentaire utile du succès de nos clients et de la vigueur de notre plateforme. compte non tenu de l'effet des fluctuations des taux de change d'un exercice à l'autre.

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 brute 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 et d'affectation des capitaux (y compris les initiatives de rachat d'actions), nos plans et nos objectifs. En particulier, sont considérées comme 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 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 d'autres régions géographiques et marchés verticaux; l'instabilité géopolitique, le terrorisme, la guerre et d'autres conflits mondiaux tels que l'invasion de l'Ukraine par la Russie et la guerre entre Israël et le Hamas; ainsi que l'information sur 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 affichant un VTB élevé et ayant des besoins complexes, nos produits d'exploitation et le potentiel de nos solutions de paiement et autres solutions à dégager des produits d'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, 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, 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, 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 notamment 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.sedarplus.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)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2025	**2024**	**2025**	**2024**
	$	**$**	**$**	**$**
Produits des activités ordinaires				
Abonnements	87 858	81 348	344 772	322 000
Traitement des transactions	157 809	138 994	697 273	545 470
Matériel informatique et autres produits	7 752	9 874	34 781	41 800
Total des produits des activités ordinaires	253 419	230 216	1 076 826	909 270
Coût direct des produits				
Abonnements	16 852	18 508	70 753	77 585
Traitement des transactions	112 743	98 293	505 631	390 522
Matériel informatique et autres produits	11 984	13 715	50 237	55 913
Total du coût direct des produits	141 579	130 516	626 621	524 020
Marge brute	111 840	99 700	450 205	385 250
Charges d'exploitation				
Frais généraux et administratifs	22 577	22 540	115 139	103 742
Recherche et développement	30 196	27 625	120 335	129 416
Vente et commercialisation	58 081	57 804	234 844	234 290
Amortissement des immobilisations corporelles	1 622	1 790	7 339	6 634
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 239	2 418	5 220	7 946
Perte (profit) de change	(668)	501	594	882
Charge de rémunération liée à des acquisitions	157	—	366	3 105
Amortissement des immobilisations incorporelles	20 820	22 882	88 432	95 048
Restructuration	1 430	5 422	17 503	7 206
Dépréciation du goodwill	556 440	—	556 440	—
Total des charges d'exploitation	691 894	140 982	1 146 212	588 269
Perte d'exploitation	(580 054)	(41 282)	(696 007)	(203 019)
Produit d'intérêts net	8 401	10 524	36 498	42 531
Perte avant impôt sur le résultat	(571 653)	(30 758)	(659 509)	(160 488)
Charge (produit) d'impôt				
Exigible	4 136	1 680	7 496	3 799
Différé	154	102	191	(323)
Total de la charge d'impôt	4 290	1 782	7 687	3 476
Perte nette	(575 943)	(32 540)	(667 196)	(163 964)
Autres éléments du résultat global				
Éléments pouvant être reclassés dans la perte nette				
Écarts de conversion liés aux établissements à l'étranger	2 930	(3 164)	(732)	(1 302)
Variation du profit net latent (de la perte nette latente) sur les instruments de couverture de flux de trésorerie, déduction faite de l'impôt	1 082	(544)	(2 685)	314
Total des autres éléments du résultat global	4 012	(3 708)	(3 417)	(988)
Total du résultat global	(571 931)	(36 248)	(670 613)	(164 952)
Perte nette par action – de base et diluée	(3,79)	(0,21)	(4,34)	(1,07)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires – de base et dilué	152 106 608	154 863 581	153 676 514	153 765 412

États consolidés résumés de la situation financière
(en milliers de dollars américains)

	Aux	
	31 mars 2025	**31 mars 2024**
Actif	**$**	**$**
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	558 469	722 102
Créances clients et autres débiteurs	53 077	62 284
Avances de fonds aux commerçants	106 169	74 236
Stocks	14 612	16 492
Autres actifs courants	65 696	42 786
Total de l'actif courant	798 023	917 900
Actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location, montant net	12 714	17 075
Immobilisations corporelles, montant net	17 102	20 496
Immobilisations incorporelles, montant net	159 542	227 031
Goodwill	797 962	1 349 235
Autres actifs non courants	40 562	42 865
Actif d'impôt différé	298	552
Total de l'actif	1 826 203	2 575 154
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer	73 075	68 679
Obligations locatives	5 654	6 942
Passif d'impôt exigible	1 540	1 709
Produits différés	68 714	67 336
Total du passif courant	148 983	144 666
Produits différés	1 088	851
Obligations locatives	11 319	16 269
Autres passifs non courants	562	967
Passif d'impôt différé	284	—
Total du passif	162 236	162 753
Capitaux propres		
Capital-actions	4 157 395	4 362 691
Capital apporté supplémentaire	200 634	213 918
Cumul des autres éléments du résultat global	(7 462)	(4 045)
Déficit cumulé	(2 686 600)	(2 160 163)
Total des capitaux propres	1 663 967	2 412 401
Total du passif et des capitaux propres	1 826 203	2 575 154

Tableaux consolidés résumés des flux de trésorerie
(en milliers de dollars américains)

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	**2024**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**$**	**$**
Perte nette	(667 196)	(163 964)
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Rémunération à base d'actions liée à des acquisitions	—	2 953
Amortissement des immobilisations incorporelles	88 432	95 048
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location	12 559	14 580
Charge (produit) d'impôt différé	191	(323)
Charge de rémunération à base d'actions	55 605	74 913
Profit de change latent	(290)	(116)
Dépréciation du goodwill	556 440	—
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Créances clients et autres débiteurs	8 913	(7 566)
Avances de fonds aux commerçants	(31 933)	(44 744)
Stocks	1 880	(3 653)
Autres actifs	(20 903)	(15 759)
Créditeurs et charges à payer	(892)	(194)
Passif d'impôt exigible	(169)	(5 210)
Produits différés	1 503	(1 133)
Autres passifs non courants	(404)	32
Produit d'intérêts net	(36 498)	(42 531)
Total – activités d'exploitation	(32 762)	(97 667)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(3 781)	(7 506)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(19 342)	(10 678)
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	(7 513)	—
Produit d'intérêts	38 678	44 134
Total – activités d'investissement	8 042	25 950
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Produit de l'exercice d'options sur actions, déduction faite des retenues d'impôt pour le règlement net des actions	2 231	2 144
Frais d'émission d'actions	—	(106)
Actions rachetées et annulées	(132 317)	—
Règlement d'obligations locatives et variations de dépôts de location soumis à restrictions	(8 410)	(8 227)
Coûts de financement	(180)	(37)
Total – activités de financement	(138 676)	(6 226)
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(237)	(109)
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de l'exercice	(163 633)	(78 052)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	722 102	800 154
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	558 469	722 102
Impôt sur le résultat payé	4 654	7 622

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS
BAIIA ajusté
(en milliers de dollars américains)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2025	**2024**	**2025**	**2024**
	$	**$**	**$**	**$**
Perte nette	(575 943)	(32 540)	(667 196)	(163 964)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	11 812	8 112	56 578	73 785
Amortissement[2)]	23 681	27 090	100 991	109 628
Perte (profit) de change[3)]	(668)	501	594	882
Produit d'intérêts net[2)]	(8 401)	(10 524)	(36 498)	(42 531)
Rémunération liée à des acquisitions[4)]	157	—	366	3 105
Frais liés aux transactions[5)]	38	1 766	5 167	2 208
Restructuration[6)]	1 430	5 422	17 503	7 206
Dépréciation du goodwill[7)]	556 440	—	556 440	—
Provisions pour litiges[8)]	98	2 782	12 055	7 470
Charge d'impôt	4 290	1 782	7 687	3 476
BAIIA ajusté	12 934	4 391	53 687	1 265

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 l'exercice clos le 31 mars 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 12 622 $ et à 55 605 $ (charge de 10 415 $ et de 72 918 $ en mars 2024, compte non tenu d'un montant de 1 995 $ lié à l'accélération de la charge de rémunération à base d'actions classée comme une restructuration), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à un produit de 810 $ et à une charge de 973 $ (produit de 2 303 $ et charge de 867 $ en mars 2024). 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 8 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information). Ces charges ne tiennent pas compte de la rémunération à base d'actions classée comme une restructuration, qui est incluse dans les charges de restructuration.

2) Conformément à IFRS 16 *Contrats de location*, pour le trimestre clos le 31 mars 2025, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 1 239 $ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 280 $, et exclut des charges locatives de 2 128 $ (2 418 $, 314 $ et 1 844 $, respectivement, pour le trimestre clos le 31 mars 2024). Pour l'exercice 2025, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 5 220 $ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 1 306 $, et exclut des charges locatives de 8 509 $ (7 946 $, 1 211 $ et 7 814 $, respectivement, pour l'exercice 2024).

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 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.

6) Certaines fonctions et la structure de gestion connexe ont été modifiées afin de réaliser des synergies et d'assurer une agilité organisationnelle. Au cours de l'exercice 2025, nous avons annoncé et mis en œuvre des réorganisations visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société et à harmoniser les pratiques de l'organisation avec la stratégie de croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration (se reporter à la note 24 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

7) Ce montant représente une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie pour le trimestre clos le 31 mars 2025 (se reporter à la note 16 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

8) Ces montants représentent 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. Ces montants sont inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 24 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

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 le nombre d'actions et les montants par action)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2025	**2024**	**2025**	**2024**
	$	**$**	**$**	**$**
Perte nette	(575 943)	(32 540)	(667 196)	(163 964)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	11 812	8 112	56 578	73 785
Amortissement des immobilisations incorporelles	20 820	22 882	88 432	95 048
Rémunération liée à des acquisitions[2)]	157	—	366	3 105
Frais liés aux transactions[3)]	38	1 766	5 167	2 208
Restructuration[4)]	1 430	5 422	17 503	7 206
Dépréciation du goodwill[5)]	556 440	—	556 440	—
Provisions pour litiges[6)]	98	2 782	12 055	7 470
Charge (produit) d'impôt différé	154	102	191	(323)
Résultat ajusté	15 006	8 526	69 536	24 535
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires – de base et dilué[7)]	152 106 608	154 863 581	153 676 514	153 765 412
Perte nette par action – de base et diluée	(3,79)	(0,21)	(4,34)	(1,07)
Résultat ajusté par action – de base et dilué	0,10	0,06	0,45	0,16

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 l'exercice clos le 31 mars 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 12 622 $ et à 55 605 $ (charge de 10 415 $ et de 72 918 $ en mars 2024, compte non tenu d'un montant de 1 995 $ lié à l'accélération de la charge de rémunération à base d'actions classée comme une restructuration), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à un produit de 810 $ et à une charge de 973 $ (produit de 2 303 $ et charge de 867 $ en mars 2024). 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 8 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information). Ces charges ne tiennent pas compte de la rémunération à base d'actions classée comme une restructuration, qui est incluse dans les charges de restructuration.

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 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.

4) Certaines fonctions et la structure de gestion connexe ont été modifiées afin de réaliser des synergies et d'assurer une agilité organisationnelle. Au cours de l'exercice 2025, nous avons annoncé et mis en œuvre des réorganisations visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société et à harmoniser les pratiques de l'organisation avec la stratégie de croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration (se reporter à la note 24 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

5) Ce montant représente une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie pour le trimestre clos le 31 mars 2025 (se reporter à la note 16 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

6) Ces montants représentent 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. Ces montants sont inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 24 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

7) Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2025, puisque l'inclusion des actions potentiellement dilutives dans le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires 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 de base et dilué n'a pas été ajusté pour tenir compte des actions potentiellement dilutives.

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

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2025	**2024**	**2025**	**2024**
	$	**$**	**$**	**$**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(9 938)	(28 536)	(32 762)	(97 667)
Frais de développement interne inscrits à l'actif[1)]	(6 058)	(2 958)	(19 342)	(10 678)
Entrées d'immobilisations corporelles[2)]	(941)	(3 315)	(3 781)	(7 506)
Avances de fonds aux commerçants, montant net[3)]	7 639	18 493	44 719	51 346
Flux de trésorerie disponibles ajustés	(9 298)	(16 316)	(11 166)	(64 505)

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 annuels 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. Ils sont inclus dans les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement des tableaux consolidés annuels 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.

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

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2025	**2024**	**2025**	**2024**
	$	**$**	**$**	**$**
Marge brute	111 840	99 700	450 205	385 250
En pourcentage des produits des activités ordinaires	44,1 %	43,3 %	41,8 %	42,4 %
Ajouter : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	670	976	3 323	6 188
Marge brute non conforme aux IFRS[1]	112 510	100 676	453 528	391 438
Marge brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	44,4 %	43,7 %	42,1 %	43,0 %
Frais généraux et administratifs	22 577	22 540	115 139	103 742
En pourcentage des produits des activités ordinaires	8,9 %	9,8 %	10,7 %	11,4 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	3 641	321	18 054	19 492
Déduire : Frais liés aux transactions[4]	38	1 766	5 167	2 208
Déduire : Provisions pour litiges[5]	98	2 782	12 055	7 470
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS[1]	18 800	17 671	79 863	74 572
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	7,4 %	7,7 %	7,4 %	8,2 %
Frais de recherche et développement	30 196	27 625	120 335	129 416
En pourcentage des produits des activités ordinaires	11,9 %	12,0 %	11,2 %	14,2 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	4 465	2 966	18 654	25 298
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS[1]	25 731	24 659	101 681	104 118
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	10,2 %	10,7 %	9,4 %	11,5 %
Frais de vente et de commercialisation	58 081	57 804	234 844	234 290
En pourcentage des produits des activités ordinaires	22,9 %	25,1 %	21,8 %	25,8 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3]	3 036	3 849	16 547	22 807
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS[1]	55 045	53 955	218 297	211 483
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2]	21,7 %	23,4 %	20,3 %	23,3 %

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 l'exercice clos le 31 mars 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 12 622 $ et à 55 605 $ (charge de 10 415 $ et de 72 918 $ en mars 2024, compte non tenu d'un montant de 1 995 $ lié à l'accélération de la charge de rémunération à base d'actions classée comme une restructuration), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à un produit de 810 $ et à une charge de 973 $ (produit de 2 303 $ et charge de 867 $ en mars 2024). 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 8 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information). Ces charges ne tiennent pas compte de la rémunération à base d'actions classée comme une restructuration, qui est incluse dans les charges de restructuration.

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.

5) Ces montants représentent 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. Ces montants sont inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 24 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

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

	Trimestre clos le 31 mars 2025	Exercice clos le 31 mars 2025
	$	$
Produits tirés des abonnements présentés	87 858	344 772
Taux de croissance des produits tirés des abonnements	8,0 %	7,1 %
Incidence du change sur les produits tirés des abonnements[1)]	1 194	462
Produits tirés des abonnements en devises constantes[2)]	89 052	345 234
Taux de croissance des produits tirés des abonnements en devises constantes[3)]	9,5 %	7,2 %
Produits tirés du traitement des transactions présentés	157 809	697 273
Taux de croissance des produits tirés du traitement des transactions	13,5 %	27,8 %
Incidence du change sur les produits tirés du traitement des transactions[1)]	1 897	2 293
Produits tirés du traitement des transactions en devises constantes[2)]	159 706	699 566
Taux de croissance des produits tirés du traitement des transactions en devises constantes[3)]	14,9 %	28,3 %
Produits tirés des abonnements et du traitement des transactions présentés	245 667	1 042 045
Taux de croissance des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions	11,5 %	20,1 %
Incidence du change sur les produits tirés des abonnements et du traitement des transactions[1)]	3 091	2 755
Produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes[2)]	248 758	1 044 800
Taux de croissance des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions en devises constantes[3)]	12,9 %	20,4 %
Total des produits des activités ordinaires présentés	253 419	1 076 826
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires	10,1 %	18,4 %
Incidence du change sur le total des produits des activités ordinaires[1)]	3 242	2 734
Total des produits des activités ordinaires en devises constantes[2)]	256 661	1 079 560
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes[3)]	11,5 %	18,7 %

Données comparables de l'exercice précédent =	Trimestre clos le 31 mars 2024	Exercice clos le 31 mars 2024
	$	$
Produits tirés des abonnements présentés	81 348	322 000
Produits tirés du traitement des transactions présentés	138 994	545 470
Produits tirés des abonnements et du traitement des transactions présentés	220 342	867 470
Total des produits des activités ordinaires présentés	230 216	909 270

1) Les produits de la période considérée 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. Nous sommes d'avis que cette mesure fournit une mesure supplémentaire utile de la croissance des produits 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.

2) Il s'agit d'une mesure non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS ».

3) Il s'agit d'un ratio non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS ».

Indicateurs de rendement clés
VTB et croissance du VTB en devises constantes
(en milliards de dollars américains, sauf les pourcentages)

	Trimestre clos le 31 mars 2025	Exercice clos le 31 mars 2025
	$	**$**
Total du VTB présenté	20,6	91,3
Taux de croissance du VTB	(0,2) %	0,7 %
Incidence du change sur le VTB[1)]	0,5	0,5
VTB en devises constantes	21,1	91,8
Taux de croissance du VTB en devises constantes	1,8 %	1,3 %

Données comparables de l'exercice précédent =	Trimestre clos le 31 mars 2024	Exercice clos le 31 mars 2024
	$	**$**
Total du VTB présenté	20,7	90,7

1) Le VTB de la période considérée libellé en devises autres que le dollar américain est converti 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. Nous utilisons cette mesure, car nous sommes d'avis que le VTB en devises constantes constitue une mesure supplémentaire utile du succès de nos clients et de la vigueur de notre plateforme. compte non tenu de l'effet des fluctuations des taux de change d'un exercice à l'autre.

Indicateurs de rendement clés (suite)
Rapprochement des emplacements clients

	Ancienne définition[1)]		Nouvelle définition[2)]	
	Aux 31 mars		Aux 31 mars	
	2025	**2024**	**2025**	**2024**
Revenu moyen par utilisateur	~489 $	~431 $	~545 $	~482 $
Emplacements clients	~162 000	~165 000	~144 000	~146 000

1) Compte non tenu des emplacements clients attribuables au produit de commerce électronique distinct d'Ecwid, qui affichent un RMPU plus bas, le RMPU mensuel de nos emplacements clients a augmenté de 13 % à environ 489 $ par emplacement client au 31 mars 2025 par rapport à environ 431 $ par emplacement client au 31 mars 2024. 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. 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 (ceci a changé prospectivement, comme il est décrit ci-dessous) 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. Compte non tenu des emplacements clients attribuables au produit de commerce électronique distinct d'Ecwid, le nombre de nos emplacements clients a diminué, passant d'environ 165 000 au 31 mars 2024 à environ 162 000 au 31 mars 2025, puisque nous nous concentrons sur les emplacements clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe plutôt que sur le nombre total d'emplacements clients.

2) Étant donné que nos solutions de point de vente et de commerce électronique sont regroupées en un seul produit omnicanal, nous estimons que la distinction entre les emplacements physiques et les sites de commerce électronique est devenue moins significative. Ainsi, pour les périodes closes après le 31 mars 2025, le calcul des emplacements clients n'inclura plus les sites de commerce électronique et la définition des emplacements clients sera mise à jour comme suit : 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. Les produits tirés des abonnements et les produits tirés des transactions attribuables aux sites de commerce électroniques distincts sont exclus du RMPU. Selon cette nouvelle définition, il y avait environ 144 000 emplacements clients au 31 mars 2025 comparativement à environ 146 000 au 31 mars 2024, et le RMPU mensuel de nos emplacements clients a augmenté de 13 % pour s'établir à environ 545 $ au 31 mars 2025, par rapport à environ 482 $ par emplacement client au 31 mars 2024.