Lightspeed annonce ses résultats financiers du premier trimestre de 2026

Le total des produits des activités ordinaires pour le trimestre s'est chiffré à 304,9 M$, en hausse de 15 % sur 12 mois, dépassant les prévisions

La marge brute s'est hissée à 42 %, en croissance de 19 % sur 12 mois, dépassant les prévisions

Lightspeed a ajouté environ 1 700 emplacements clients nets dans le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe, et le nombre total d'emplacements clients a augmenté sur 12 mois

Le VTSPB a augmenté de 21 % sur 12 mois et le VTSPB en pourcentage du VTB s'est chiffré à 41 %

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

MONTRÉAL, le 31 juillet 2025 /PRNewswire/ - Lightspeed Commerce Inc. (NYSE : LSPD) | (TSX : LSPD) (« Lightspeed » ou la « Société »), la plateforme omnicanale unifiée qui propulse les entreprises ambitieuses des secteurs de la vente au détail et de la restauration dans plus d'une centaine de pays, a présenté aujourd'hui ses résultats financiers pour le trimestre clos le 30 juin 2025.

« Lightspeed excelle là où ça compte : nous avons ajouté des emplacements de grande qualité à notre portefeuille client, notre RMPU a augmenté et nous avons enregistré une solide croissance de notre chiffre d'affaires et accru nos marges, a déclaré Dax Dasilva, fondateur et chef de la direction. Nous constatons les effets importants de nos produits novateurs et de notre mise en marché, et notre stratégie ciblée porte fruit et génère une croissance rentable. »

« Lightspeed a connu un excellent début d'année, les produits et la marge brute ayant dépassé nos prévisions précédemment établies, a déclaré Asha Bakshani, cheffe des finances. La solide croissance de notre BAIIA ajusté témoigne de l'efficacité que nous observons dans notre modèle d'affaires ainsi que la stabilité de notre efficacité opérationnelle, qui nous permettent à la fois d'investir dans nos activités et d'accroître notre rentabilité. »

Faits saillants financiers du premier trimestre

(À moins d'indication contraire, la période comparative est le trimestre clos le 30 juin 2024.)

- Total des produits des activités ordinaires de 304,9 M$, en hausse de 15 % sur 12 mois.
- Produits tirés du traitement des transactions de 204,6 M$, en hausse de 18 % sur 12 mois.
- Produits tirés des abonnements de 90,9 M$, en hausse de 9 % sur 12 mois.
- Perte nette de (49,6) M$, ou (0,35) $ par action, comparativement à une perte nette de (35,0) M$, ou (0,23) $ par action. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté[1] de 7,9 M$, ou 0,06 $ par action[1], contre un résultat ajusté[1] de 16,1 M$, ou 0,10 $ par action[1].
- BAIIA ajusté[1] de 15,9 M$ par rapport à un BAIIA ajusté[1] de 10,2 M$.
- Entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 12,4 M$, comparativement à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (14,2) M$, et flux de trésorerie disponibles ajustés[1] utilisés de (1,7) M$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés[1] utilisés de (3,0) M$.
- Au 30 juin 2025, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Lightspeed se chiffraient à 447,6 M$.

[1] 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 opérationnels du premier trimestre

- Lightspeed a lancé plusieurs nouveaux produits et fonctionnalités au cours du trimestre, notamment ce qui suit :
  - L'amélioration du suivi des stocks avec les **ajustements des stocks personnalisés** permet un suivi détaillé des variations des stocks;
  - La fonction Analyses Lightspeed inclut désormais la **rotation des stocks** et le **bénéfice brut sur investissements en stocks (BBSIS)**;
  - L'amélioration du service à la clientèle de par **l'application Numériseur de Lightspeed**, qui permet désormais de rechercher des produits, de vérifier les stocks et d'établir les prix à même l'application;
  - La solution NuORDER de Lightspeed présente les **tendances de commande**, fonction qui regroupe des données agrégées sur les produits, les couleurs, les catégories et les tailles de la marque qui se vendent le mieux, pour aider les acheteurs à prendre des décisions avisées quant à leurs stocks;
  - Le lancement du module **Références et tendances** alimenté par l'IA pour le secteur de l'hôtellerie en Europe fournit des données permettant aux restaurateurs d'accroître leurs ventes, de rationaliser leurs opérations et de dégager un avantage compétitif;
  - Le lancement de **Mobile Tap** du module **À table Lightspeed** au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Belgique permet d'accroître le roulement des tables et d'accélérer le service;
  - Des améliorations à l'outil **Affichage cuisine** et des mises à jour des opérations administratives, qui accélèrent et facilitent la modification des menus et la compréhension de la performance de la cuisine;
  - Le nouveau **rapport sur les ventes** regroupe en un seul tableau de bord personnalisable toutes les données de ventes, auparavant présentées séparément, afin de permettre aux restaurateurs d'analyser plus en profondeur les facteurs contribuant aux ventes grâce à un filtrage amélioré et des comparaisons entre les périodes.
- Le RMPU[2] s'est accru de 16 % pour s'établir à environ 655 $, comparativement à environ 567 $ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, propulsé par les hausses des prix des logiciels et l'adoption accrue de nos solutions de paiement. Le RMPU lié aux abonnements a augmenté de 10 %.
- Nos moteurs de croissance, à savoir le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe, ont porté à environ 90 000 le nombre d'emplacements clients, pour une augmentation de 1 700 par rapport au trimestre précédent et une hausse de 5 % sur 12 mois. Le nombre total d'emplacements clients[2] de Lightspeed était d'environ 145 000 à la clôture du trimestre, en hausse sur 12 mois.
- Le VTB[2] total s'est chiffré à 24,6 G$, en hausse de 4 % sur 12 mois. Une partie de plus en plus importante du VTB est traitée au moyen des solutions de paiement de la Société. Le VTSPB[2] s'est chiffré à 10,2 G$ au cours du trimestre, contre 8,4 G$ à la période correspondante de l'exercice précédent, en hausse de 21 %. Le VTSPB en pourcentage du VTB s'est élevé à 41 %.
- La marge brute s'est établie à 129,1 M$, en hausse de 19 % sur 12 mois. La marge brute globale s'est chiffrée à 42 %, comparativement à 41 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. La marge brute liée aux abonnements a augmenté à 81 % pour le trimestre, par rapport à 79 % 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 26 % il y a un an.
- Lightspeed Capital a enregistré une forte croissance, les produits des activités ordinaires ayant augmenté de 34 % sur 12 mois.

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

- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord :
    - **Last Stop**, un détaillant de mode urbaine haut de gamme qui compte 10 magasins situés au Maryland et en Virginie.
    - **Shades of Charleston**, un détaillant du secteur de la lunetterie qui compte quatre magasins en Caroline du Sud.
    - Plusieurs nouvelles marques, dont **Tory Burch** et **Fabletics** utilisent maintenant la solution NuORDER de Lightspeed, tout comme les détaillants de renom **Neiman Marcus** et **Bergdorf Goodman**.
    - Du côté des exploitants de terrains de golf, nous avons conclu une entente avec **Western Golf Properties**, qui compte 11 emplacements en Californie et au Nevada.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe :
    - **La Petite Chaise**, le plus ancien restaurant de Paris, en activité depuis 1680.
    - Le restaurant doublement étoilé Michelin **Aan de Poel**, situé à proximité du lac De Poel à Amsterdam.
    - **Corrigan Collection**, qui compte sept emplacements au Royaume-Uni et en Irlande.
- Au cours du trimestre, Lightspeed a réalisé son plus récent programme d'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, rachetant et annulant environ 9,0 millions d'actions pour environ 85,4 M$. Collectivement, depuis le début de l'exercice 2025, Lightspeed a dépensé environ 219,6 M$ 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 Glen LeBlanc au sein de son conseil d'administration, avec prise d'effet au 1er juillet 2025. M. LeBlanc compte plus de 30 ans d'expérience dans les domaines des télécommunications et de la technologie. À l'heure actuelle, il siège en tant que vice-président, région Atlantique, de BCE Inc., où il a auparavant occupé les postes de vice-président exécutif et de chef des affaires financières.

Perspectives financières[3]

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

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, tout en axant ses efforts sur le maintien de ses produits des activités ordinaires dans ses autres marchés.

Enfin, les perspectives financières reflètent notre vision actuelle du contexte macroéconomique et sont conformes à notre TCAC[4] de la marge brute cible sur trois ans d'environ 15 % à 18 % et à notre TCAC[4] cible sur trois ans du BAIIA ajusté[1] 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 :

Deuxième trimestre de 2026

- Produits des activités ordinaires estimatifs entre 305 M$ et 310 M$
- Croissance de la marge brute d'environ 14 %
- BAIIA ajusté[1] d'environ 17 M$ à 19 M$

Exercice 2026

- Croissance des produits des activités ordinaires d'environ 10 % à 12 %
- Croissance de la marge brute d'environ 14 %
- BAIIA ajusté[1] d'environ 68 M$ à 72 M$

[3] 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.
[4] 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 ».

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 31 juillet 2025. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez vous rendre en ligne à l'adresse https://registrations.events/direct/Q4I7431689. Après votre inscription, des instructions vous seront fournies pour vous joindre à la conférence : numéro de téléphone, mot de passe unique et code d'identification. À l'heure de la conférence téléphonique, les participants inscrits pourront utiliser le numéro de téléphone fourni dans le courriel de confirmation, puis saisir leur mot de passe unique et leur code d'identification pour accéder directement à la conférence. La webdiffusion sera également transmise en direct à la section Événements de l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com/French/vnements-et-prsentations/vnements--venir/default.aspx.

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

On pourra entendre la conférence en reprise du 31 juillet 2025, à partir d'environ 11 h, heure de l'Est, au 7 août 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 intermédiaires résumés non audités et le rapport de gestion de Lightspeed pour le trimestre clos le 30 juin 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.

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 septembre 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 augmentera de manière conforme aux prévisions (tout particulièrement pour les cohortes affichant un VTB élevé et les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe); 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, notre VTSPB 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; le conflit armé en cours au Moyen-Orient, y compris les réactions à celui-ci; l'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des guerres commerciales, d'autres conditions commerciales et des mesures protectionnistes des gouvernements) et l'incertitude les concernant; certaines catastrophes naturelles; notre incapacité à attirer et à retenir des clients, notamment les clients affichant un VTB élevé et les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe; notre 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 les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, est conforme à nos attentes.
- Une croissance des emplacements clients d'environ 10 % à 15 % (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.
- 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, notre VTSPB 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.
- Le conflit armé en cours au Moyen-Orient et les réactions à celui-ci.
- L'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des guerres commerciales ou d'autres conditions commerciales ou mesures protectionnistes des gouvernements) et l'incertitude les concernant.

- Le risque lié à la chaîne d'approvisionnement et l'incidence que pourraient avoir les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement sur 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

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

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

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

Pour un complément d’information : 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 » et les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS », 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 » et les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ». Ces mesures et ratios ne sont pas reconnus par les IFRS, n'ont pas un sens standardisé prescrit par les IFRS et ne sont probablement pas comparables à des mesures et ratios analogues présentés par d'autres entreprises. Ils s'ajoutent plutôt aux mesures et ratios IFRS et constituent un complément d'information utile à une compréhension plus approfondie de nos résultats d'exploitation, tels que les comprend notre direction. Par conséquent, il faudrait se garder de considérer ces mesures et ratios isolément ou comme un substitut à l'analyse de notre information financière conforme aux IFRS. Ces mesures et ratios non conformes aux IFRS constituent pour l'investisseur des mesures et ratios supplémentaires de notre rendement d'exploitation et 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.

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 en circulation – de base et dilué. Nous utilisons le résultat ajusté par action – de base et dilué dans le but de fournir une mesure supplémentaire utile du rendement de nos activités, par action (de base et dilué).

Les « **flux de trésorerie disponibles ajustés** » sont définis comme les 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.

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

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

Volume traité par les solutions de paiement brut. Le « **volume traité par les solutions de paiement brut** » ou « **VTSPB** » désigne la valeur totale en dollars des transactions traitées, compte non tenu des montants traités au moyen de la solution NuORDER, au cours de la période par nos solutions de paiement pour lesquelles nous agissons à titre de partie principale dans l'entente avec un client, 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.

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 le conflit armé en cours au Moyen-Orient; 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 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 intermédiaires résumés du résultat net et du résultat global
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action, non audité)

	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	**2024**
	$	**$**
Produits des activités ordinaires		
Abonnements	90 862	83 314
Traitement des transactions	204 559	174 054
Matériel informatique et autres produits	9 521	8 723
Total des produits des activités ordinaires	304 942	266 091
Coût direct des produits		
Abonnements	17 343	17 507
Traitement des transactions	144 703	127 952
Matériel informatique et autres produits	13 823	12 424
Total du coût direct des produits	175 869	157 883
Marge brute	129 073	108 208
Charges d'exploitation		
Frais généraux et administratifs	34 713	31 856
Recherche et développement	32 425	27 471
Vente et commercialisation	67 880	57 070
Amortissement des immobilisations corporelles	1 635	1 973
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 188	1 394
Perte (profit) de change	(2 763)	85
Charge de rémunération liée à des acquisitions	157	—
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	22 895
Restructuration	1 210	9 541
Total des charges d'exploitation	171 126	152 285
Perte d'exploitation	(42 053)	(44 077)
Produit (charge) d'intérêts net	(6 209)	10 166
Perte avant impôt sur le résultat	(48 262)	(33 911)
Charge (produit) d'impôt		
Exigible	1 691	801
Différé	(386)	300
Total de la charge d'impôt	1 305	1 101
Perte nette	(49 567)	(35 012)
Autres éléments du résultat global		
Éléments pouvant être reclassés dans la perte nette		
Écarts de conversion liés aux établissements à l'étranger	7 402	240
Variation du profit net latent (de la perte nette latente) sur les instruments de couverture de flux de trésorerie, déduction faite de l'impôt	3 131	(514)
Total des autres éléments du résultat global	10 533	(274)
Total du résultat global	(39 034)	(35 286)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,35)	(0,23)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué	140 818 891	154 744 336

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

	Aux	
	30 juin 2025	**31 mars 2025**
Actif	**$**	**$**
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	447 598	558 469
Créances clients et autres débiteurs	52 127	53 077
Avances de fonds aux commerçants	103 626	106 169
Stocks	14 944	14 612
Autres actifs courants	69 480	65 696
Total de l'actif courant	687 775	798 023
Actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location, montant net	11 774	12 714
Immobilisations corporelles, montant net	17 043	17 102
Immobilisations incorporelles, montant net	135 391	159 542
Goodwill	805 321	797 962
Autres actifs non courants	38 964	40 562
Actif d'impôt différé	356	298
Total de l'actif	1 696 624	1 826 203
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer	72 867	73 075
Obligations locatives	5 430	5 654
Passif d'impôt exigible	1 833	1 540
Produits différés	69 461	68 714
Total du passif courant	149 591	148 983
Produits différés	1 132	1 088
Obligations locatives	10 844	11 319
Autres passifs non courants	744	562
Passif d'impôt différé	216	284
Total du passif	162 527	162 236
Capitaux propres		
Capital-actions	3 878 111	4 157 395
Capital apporté supplémentaire	206 445	200 634
Cumul des autres éléments du résultat global	3 071	(7 462)
Déficit cumulé	(2 553 530)	(2 686 600)
Total des capitaux propres	1 534 097	1 663 967
Total du passif et des capitaux propres	1 696 624	1 826 203

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	**2024**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**$**	**$**
Perte nette	(49 567)	(35 012)
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	22 895
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location	2 823	3 367
Charge (produit) d'impôt différé	(386)	300
Charge de rémunération à base d'actions	12 963	11 328
Perte (profit) de change latent	(501)	3
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Créances clients et autres débiteurs	475	15 576
Avances de fonds aux commerçants	2 543	(13 302)
Stocks	(332)	(1 764)
Autres actifs	(1 073)	(3 259)
Créditeurs et charges à payer	3 295	(3 361)
Passif d'impôt exigible	293	(468)
Produits différés	791	(197)
Autres passifs non courants	182	(173)
Produit (charge) d'intérêts net	6 209	(10 166)
Total – activités d'exploitation	12 396	(14 233)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(1 804)	(847)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(10 515)	(3 269)
Produit d'intérêts	6 114	10 985
Total – activités d'investissement	(6 205)	6 869
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Produit de l'exercice d'options sur actions	19	1 349
Actions rachetées et annulées	(86 238)	(39 946)
Actions rachetées aux fins du règlement d'UAR non monétaires	(30 188)	—
Règlement d'obligations locatives et variations de dépôts de location soumis à restrictions	(2 059)	(2 141)
Coûts de financement	(9)	(40)
Total – activités de financement	(118 475)	(40 778)
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	1 413	(12)
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de la période	(110 871)	(48 154)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	558 469	722 102
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	447 598	673 948
Impôt sur le résultat payé	1 390	1 056

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	**2024**
	$	**$**
Perte nette	(49 567)	(35 012)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	13 969	11 674
Amortissement[2)]	37 504	26 262
Perte (profit) de change[3)]	(2 763)	85
Produit (charge) d'intérêts net[2)]	6 209	(10 166)
Rémunération liée à des acquisitions[4)]	157	—
Frais liés aux transactions[5)]	64	685
Restructuration[6)]	1 210	9 541
Provisions pour litiges[7)]	7 788	6 053
Charge d'impôt	1 305	1 101
BAIIA ajusté	15 876	10 223

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 clos le 30 juin 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait à 12 963 $ (charge de 11 328 $ en juin 2024), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient à une charge de 1 006 $ (charge de 346 $ en juin 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 6 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

2) Conformément à IFRS 16 *Contrats de location*, pour le trimestre clos le 30 juin 2025, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 1 188 $ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 274 $, et exclut des charges locatives de 2 059 $ (1 394 $, 354 $ et 2 110 $, respectivement, pour le trimestre clos le 30 juin 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) Nous avons mis en œuvre une réorganisation visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société tout en continuant de mettre l'accent sur la croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration (se reporter à la note 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

7) 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 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non 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, non audité)

	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	**2024**
	$	**$**
Perte nette	(49 567)	(35 012)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	13 969	11 674
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	22 895
Rémunération liée à des acquisitions[2)]	157	—
Frais liés aux transactions[3)]	64	685
Restructuration[4)]	1 210	9 541
Provisions pour litiges[5)]	7 788	6 053
Charge (produit) d'impôt différé	(386)	300
Résultat ajusté	7 916	16 136
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué[6)]	140 818 891	154 744 336
Perte nette par action – de base et diluée	(0,35)	(0,23)
Résultat ajusté par action – de base et dilué	0,06	0,10

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 clos le 30 juin 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait à 12 963 $ (charge de 11 328 $ en juin 2024), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient à une charge de 1 006 $ (charge de 346 $ en juin 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 6 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

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

3) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos 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) Nous avons mis en œuvre une réorganisation visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société tout en continuant de mettre l'accent sur la croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration (se reporter à la note 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

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 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

6) Pour les trimestres clos les 30 juin 2025 et 2024, puisque l'inclusion des actions potentiellement dilutives dans le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base et dilué) n'aurait pas eu d'incidence sur le résultat ajusté par action de base et dilué, le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base et dilué) n'a pas été ajusté pour tenir compte des actions potentiellement dilutives.

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	**2024**
	$	**$**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	12 396	(14 233)
Frais de développement interne inscrits à l'actif[1)]	(10 515)	(3 269)
Entrées d'immobilisations corporelles[2)]	(1 804)	(847)
Avances de fonds aux commerçants, montant net[3)]	(1 793)	15 379
Flux de trésorerie disponibles ajustés	(1 716)	(2 970)

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

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

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

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	**2024**
	$	**$**
Marge brute	129 073	108 208
En pourcentage des produits des activités ordinaires	42,3 %	40,7 %
Ajouter : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	301	742
Marge brute non conforme aux IFRS[1)]	129 374	108 950
Marge brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	42,4 %	40,9 %
Frais généraux et administratifs	34 713	31 856
En pourcentage des produits des activités ordinaires	11,4 %	12,0 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	4 617	4 300
Déduire : Frais liés aux transactions[4)]	64	685
Déduire : Provisions pour litiges[5)]	7 788	6 053
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS[1)]	22 244	20 818
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	7,3 %	7,8 %
Frais de recherche et développement	32 425	27 471
En pourcentage des produits des activités ordinaires	10,6 %	10,3 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	5 039	3 175
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS[1)]	27 386	24 296
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	9,0 %	9,1 %
Frais de vente et de commercialisation	67 880	57 070
En pourcentage des produits des activités ordinaires	22,3 %	21,4 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	4 012	3 457
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS[1)]	63 868	53 613
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	20,9 %	20,1 %

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 clos le 30 juin 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait à 12 963 $ (charge de 11 328 $ en juin 2024), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient à une charge de 1 006 $ (charge de 346 $ en juin 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 6 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

4) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos 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 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).