

RAPPORT DE GESTION POUR LE TRIMESTRE CLOS LE 30 JUIN 2025

Dans le présent rapport de gestion et à moins que le contexte n'indique ou n'exige une autre interprétation, toutes les mentions de « Société », « Lightspeed », « nous », « notre » ou « nos » font référence à Lightspeed Commerce Inc. ainsi qu'à ses filiales, sur une base consolidée, telle qu'elle était constituée au 30 juin 2025.

Le présent rapport de gestion, daté du 31 juillet 2025, pour le trimestre clos le 30 juin 2025, doit être lu parallèlement aux états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et aux notes annexes pour le trimestre clos le 30 juin 2025, ainsi qu'à nos états financiers consolidés annuels audités et aux notes annexes pour l'exercice clos le 31 mars 2025. Les informations financières figurant dans le rapport de gestion sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société pour le trimestre clos le 30 juin 2025, lesquels ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board (les « normes IFRS de comptabilité ») applicables à la préparation d'états financiers intermédiaires, notamment la norme International Accounting Standard (« IAS ») 34 *Information financière intermédiaire*. Tous les montants sont libellés en dollars américains, à moins d'indication contraire.

Le présent rapport de gestion a été préparé en conformité avec les exigences établies par le *Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue* des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. En vertu du régime d'information multinational des États-Unis et du Canada, nous sommes autorisés à préparer le présent rapport de gestion conformément aux obligations d'information canadiennes, lesquelles diffèrent des obligations américaines.

Des renseignements complémentaires sur Lightspeed, notamment notre plus récente notice annuelle et notre rapport annuel sur formulaire 40-F de l'exercice clos le 31 mars 2025, peuvent être consultés sur notre site Web, à l'adresse investors.lightspeedhq.com, ainsi que sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, ou sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

Information prospective

Le présent rapport de gestion 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 et aux événements ou résultats prévus; elle peut comprendre des renseignements sur notre situation financière, notre stratégie d'affaires, nos stratégies de croissance, les marchés à notre portée, nos budgets, nos activités d'exploitation, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique en matière de dividendes, nos plans et nos objectifs. En particulier, 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 et l'incertitude économique mondiale; nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence des réorganisations et des initiatives de réduction des coûts ainsi que des changements de personnel; nos attentes à l'égard de notre stratégie de croissance axée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe ainsi que nos stratégies pour les clients d'autres régions géographiques et marchés verticaux; nos attentes concernant les dépenses d'investissement et les stratégies d'affectation du capital; l'instabilité géopolitique, le terrorisme, la guerre et d'autres conflits mondiaux tels que l'invasion de l'Ukraine par la Russie et le conflit armé en cours au Moyen-Orient; ainsi que nos attentes concernant les tendances du secteur d'activité et des dépenses de consommation, nos taux de croissance, la réalisation de développements de notre plateforme et l'expansion de celle-ci, l'accent mis sur les clients affichant un VTB élevé et ayant des besoins complexes, nos produits des activités ordinaires et le potentiel de nos solutions de paiement et autres à dégager des produits des activités ordinaires, 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 des litiges en cours et imminents, 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 », « 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 aux présentes et les autres renseignements de nature prospective sont fondés sur les opinions, les estimations et les hypothèses que nous formulons à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances passées, des conditions actuelles et des développements à venir, de même que sur d'autres facteurs que nous estimons raisonnables et appropriés dans les circonstances à la date à laquelle l'information prospective est établie. Même si nous mettons un grand soin à préparer l'information prospective et à la passer en revue, rien ne garantit que les opinions, estimations et hypothèses qui la sous-tendent se vérifieront. Certaines hypothèses concernant notre capacité à accroître notre part de marché, notamment chez les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe; notre capacité à pénétrer de nouveaux marchés et à prendre de l'expansion verticalement dans notre secteur; notre capacité à attirer, à former et à maintenir en poste notre personnel clé; notre capacité à réaliser notre plan de relève; notre capacité à gérer le risque lié à la chaîne d'approvisionnement; notre capacité à gérer et à maintenir les intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes de tiers; notre capacité à réaliser notre stratégie d'entreprise et notre stratégie opérationnelle; notre capacité à réaliser nos réorganisations et initiatives de réduction des coûts; notre capacité à réaliser notre stratégie de croissance axée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe ainsi que nos stratégies pour les clients d'autres régions géographiques et marchés verticaux; notre capacité à poursuivre nos investissements dans notre infrastructure et à mettre en place des contrôles, des systèmes et des processus évolutifs nous permettant de soutenir notre croissance; notre capacité à tirer pleinement profit des technologies émergentes comme l'intelligence artificielle; 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 protéger nos droits de propriété intellectuelle et les risques de poursuite par des tiers pour violation de propriété intellectuelle; l'incidence des recours collectifs et des litiges en cours et imminents; l'incidence de l'activisme de parties prenantes externes; la fixation des prix de nos offres; notre capacité à réaliser de manière fructueuse nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits; notre capacité à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sur une plateforme intégrée à nos clients nouveaux et existants; notre capacité à évaluer et à gérer efficacement les risques liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants; notre capacité à réaliser judicieusement les opportunités stratégiques, à intégrer efficacement les entreprises que nous avons acquises et à tirer les avantages attendus de leur acquisition; 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; notre capacité à obtenir du financement et à conserver nos sources de financement selon des modalités acceptables; les taux de change et d'intérêt, y compris l'inflation; le caractère saisonnier de nos activités et de celles de nos clients; l'incidence d'une intensification de la concurrence; l'évolution et les tendances de notre secteur et de l'économie mondiale, notamment les variations des dépenses de consommation; la possibilité d'une autre dépréciation du goodwill et d'autres pertes de valeur à l'avenir; 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 ou des mesures protectionnistes des gouvernements) et l'incertitude les concernant; les risques environnementaux et l'incidence de certaines catastrophes naturelles sur nos activités et nos clients; et les changements apportés aux lois, aux règles, aux règlements et aux normes mondiales constituent des facteurs significatifs pris en compte dans la préparation de l'information prospective et la formulation des attentes de la direction.

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, mais ne se limitent pas, à ceux mentionnés à la rubrique « Résumé des facteurs influant sur notre rendement » du présent rapport de gestion, à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle datée du 22 mai 2025, ainsi que dans les autres documents que nous avons déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

Si l'un ou l'autre de ces risques ou incertitudes devait se matérialiser ou si les opinions, estimations ou hypothèses qui sous-tendent l'information prospective devaient se révéler erronées, les résultats réels ou les événements futurs pourraient s'écarter de manière significative de ceux prévus dans l'information prospective. Les investisseurs éventuels ont tout intérêt à étudier attentivement les opinions, estimations et hypothèses mentionnées ci-dessus, décrites en détail dans le présent rapport de gestion.

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. Rien ne garantit que l'information prospective s'avérera exacte, puisque les résultats réels et les événements futurs peuvent différer sensiblement de ceux que l'information prospective laisse présager. Aucune information prospective n'est garante des résultats futurs. Par conséquent, 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 rapport de gestion représente nos attentes à la date d'établissement de celui-ci ou à toute autre date mentionnée, selon le cas, et est susceptible de changer après cette date. Nous nous dégageons de toute intention, de toute obligation et de tout engagement de mettre à jour ou de réviser l'information prospective, que ce soit par suite de nouvelles informations ou d'événements à venir ou pour toute autre raison, sauf si les lois sur les valeurs mobilières en vigueur l'exigent.

Toute l'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion est expressément assujettie à la mise en garde qui précède.

Ce rapport de gestion contient certains noms de marques tels que « Lightspeed », « NuORDER » et autres, qui appartiennent à la Société et sont protégés en vertu des lois sur la propriété intellectuelle en vigueur. Pour des raisons pratiques, les marques de commerce citées aux présentes peuvent y figurer accompagnées ou non des mentions ^{MD} ou ^{MC}; toutefois, l'absence de ces signes ne signifie en aucun cas que nous ne défendons pas nos droits à l'égard de ces marques de commerce dans toute la mesure permise par la législation applicable.

Des renseignements complémentaires sur Lightspeed, notamment notre plus récente notice annuelle, peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, ou sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

Aperçu

Lightspeed propose une plateforme de commerce infonuagique qui relie entre eux les fournisseurs, les commerçants et les consommateurs tout en permettant des expériences omnicanales. Notre plateforme logicielle offre à nos clients les fonctionnalités essentielles dont ils ont besoin pour traiter avec les consommateurs, gérer leurs transactions, accepter les paiements et assurer la croissance de leur entreprise. Nous sommes présents à l'échelle mondiale et permettons aux entreprises des secteurs du détail et de l'hôtellerie ainsi qu'aux exploitants de terrains de golf et autres entreprises, qui occupent un ou plusieurs emplacements, d'être concurrentiels dans un environnement de marché omnicanal en traitant leurs affaires en ligne, sur des réseaux mobiles et sociaux aussi bien que sur des circuits physiques. Nos solutions faciles à utiliser et rentables s'adressent principalement aux petites et moyennes entreprises (« PME ») complexes. Nos produits des activités ordinaires sont pour la plupart récurrents et nous avons su faire croître les produits des activités ordinaires par client au fil du temps. Grâce à notre offre de produits unique, nous avons su nous positionner avantageusement sur le marché, tout particulièrement pour les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe.

Notre plateforme infonuagique s'articule autour de trois éléments interdépendants : une expérience omnicanale pour le consommateur, une suite de gestion complète des opérations administratives afin d'améliorer l'efficacité et la vue d'ensemble de nos clients, et la facilitation des paiements. Les principales fonctionnalités de notre plateforme englobent la gamme complète des capacités omnicanales, les points de vente, la gestion par produit et par menu, l'outil Affichage cuisine, la gestion du personnel et des stocks (y compris les commandes), les analyses et les rapports, la connectivité multiemplacements, la fonctionnalité de commande à distance et de ramassage à l'auto, la fidélisation, la gestion des clients, et les solutions financières personnalisées comme Lightspeed Payments et Lightspeed Capital. En offrant nos solutions par l'infonuagique, nous permettons aux commerçants de réduire leur dépendance aux canaux physiques et d'interagir avec des clients, peu importe l'endroit (en magasin, en ligne, mobile et sur les réseaux sociaux), de mieux comprendre leurs clients et leurs activités en assurant un suivi de leurs activités et des principales mesures dans tous les canaux, et de mettre à jour leurs stocks, d'effectuer des analyses, de modifier les menus, d'envoyer des offres promotionnelles et de gérer leurs activités depuis n'importe quel endroit.

Parmi nos solutions phares se trouvent Lightspeed Restaurant, un produit central pour le secteur de l'hôtellerie et du commerce, et Lightspeed Retail, un produit de commerce de détail qui regroupe les services avancés de point de vente, de paiement et de commerce électronique en une seule solution cohérente et puissante. Nous offrons également Lightspeed eCommerce, qui permet aux commerçants d'accroître leur portée omnicanale et leur souplesse en matière de ventes, notamment sur les plateformes des médias sociaux et les marchés numériques. Nos solutions phares bénéficient d'un excellent accueil sur le marché mondial, tout particulièrement auprès des clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe.

Nous continuons également de faire progresser notre stratégie visant à accroître notre présence dans nos principaux marchés verticaux, notamment avec l'intégration de Lightspeed Retail et de Lightspeed NuORDER. Ainsi, nous réunissons des marques et des détaillants dans un réseau de vente en gros qui transforme la manière dont les détaillants et les fournisseurs font du commerce de vente en gros et améliore leur méthode de réapprovisionnement des stocks. Nous nous concentrons davantage sur l'accroissement de l'offre de nos catalogues dans les marchés verticaux nouveaux et existants, ainsi que sur la rationalisation des processus pour les détaillants en ce qui a trait à la gestion des données des magasins et à la simplification des tâches opérationnelles. Nous sommes d'avis que notre investissement continu dans cette stratégie est une excellente occasion de nous distinguer de nos concurrents.

Notre situation au point de commerce nous place dans une position favorable pour traiter les paiements et recueillir les données transactionnelles. Nos produits tirés du traitement des transactions ont augmenté de 18 %, passant de 174,1 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024 à 204,6 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025. Cette hausse s'explique essentiellement par l'adoption accrue de nos solutions de paiement, qui a entraîné une croissance de 21 % du VTSPB¹ par rapport au trimestre clos le 30 juin 2024. Nous avons commencé à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée au début de l'exercice 2024 et gagné des parts dans le marché des solutions de paiement. Nous pensons que la plateforme de solutions de paiement intégrées offre une meilleure expérience aux clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, tout en rationalisant le soutien et la facturation, et en augmentant les possibilités de profiter des fonctionnalités innovantes des produits. Avec notre plateforme de solutions de paiement intégrées, nous continuons d'assister nos clients au moyen de matériel informatique et de services d'implantation gratuits, du rachat de contrats et de tarifs concurrentiels. Dans le cadre de cette initiative, nos clients nouveaux et existants admissibles doivent désormais adopter nos solutions de paiement. Nous sommes d'avis que le traitement de VTB supplémentaires pour les clients nouveaux et existants au moyen de nos solutions de paiement a un effet favorable sur nos stratégies de croissance et nous permet de simplifier nos propres activités. En outre, cette initiative contribue à réduire les coûts liés au soutien de divers tiers fournisseurs de services de traitement de paiement.

Notre plateforme est construite pour évoluer avec nos clients et leur fournit des solutions de plus en plus perfectionnées à mesure qu'ils ouvrent de nouveaux établissements et que leurs besoins gagnent en complexité. Notre plateforme évite aux PME le recours à des applications disparates de divers fournisseurs, souvent incompatibles, afin d'accéder à la technologie dont elles ont besoin pour exploiter et développer leurs entreprises. Nos réseaux de développement, de distribution et d'installation en partenariat renforcent la portée de nos solutions, les rendant personnalisables et extensibles. Nous accompagnons nos clients à toutes les étapes de leur développement en leur offrant un service d'accueil et de soutien, et nous croyons fermement que notre succès est directement lié au leur. Notre RMPU¹ mensuel était d'environ 655 \$ au 30 juin 2025, contre environ 567 \$ au 30 juin 2024.

Pour compléter encore davantage nos principales solutions infonuagiques, nous offrons un programme d'avances de fonds aux commerçants, soit Lightspeed Capital. Ce programme offre des avances de fonds aux commerçants admissibles et est conçu pour les aider à faire croître l'ensemble de leurs activités et à gérer leur trésorerie. Les commerçants utilisent ces avances de fonds notamment pour gérer leurs flux de trésorerie, acheter des stocks et investir dans la commercialisation.

La vente de nos solutions se fait principalement par l'entremise de nos effectifs de vente directe en Amérique du Nord, en Europe, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande, ainsi que par des circuits indirects dans d'autres pays. Notre plateforme convient à divers types de PME, en particulier les détaillants mono et multiemplacements ayant des transactions complexes (nombreux produits, besoins de stockage variés ou élément de service), les exploitants de terrains de golf et les divers clients du secteur de l'hôtellerie. Nous axons nos efforts principalement sur les clients du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe.

Nous avons encore comme objectif d'attirer un certain profil de client, tout particulièrement les clients affichant un VTB plus élevé et ayant des besoins plus complexes, des commerçants pour lesquels nous jugeons que nos solutions de premier plan dans le secteur sont parfaitement adaptées. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, le VTSPB était de 10,2 G\$, contre 8,4 G\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, ce qui représente une croissance de 21 %. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, notre plateforme infonuagique SaaS (« software-as-a-service ») a traité un VTB¹ de 24,6 G\$, contre 23,6 G\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, ce qui représente une croissance de 4 %.

Au 30 juin 2025, nous comptons des emplacements clients dans plus d'une centaine de pays. La majorité des emplacements clients étaient des clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe.

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

Nous estimons occuper une nette position de leader dans le commerce des PME en raison de notre envergure, de l'ampleur de nos capacités et de la diversité de notre clientèle. Nos produits des activités ordinaires proviennent principalement de la vente d'abonnements à notre logiciel infonuagique et de nos solutions de paiement. Nous offrons des plans de tarification conçus en fonction des besoins de nos clients actuels et futurs, dont le but est d'adapter les solutions de Lightspeed à la croissance des PME. Nos plans d'abonnement peuvent être mensuels, annuels ou pluriannuels. Nous avons également intégré notre logiciel au traitement électronique de paiement qu'offrent divers tiers, qui nous versent une part des produits qu'ils tirent du traitement des paiements des clients que nous leur recommandons. Ces ententes ont généralement été conclues avant que nos solutions de paiement soient disponibles dans les divers marchés où nous sommes présents, et nous nous attendons à ce que les produits tirés de ces ententes continuent de diminuer au fur et à mesure que le nombre de commerçants utilisant nos solutions de paiement augmente.

De 266,1 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, le total de nos produits des activités ordinaires est passé à 304,9 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025, pour une croissance sur 12 mois d'environ 15 %. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les produits tirés des abonnements représentaient 30 % du total de nos produits des activités ordinaires (31 % pour le trimestre clos le 30 juin 2024), et les produits tirés du traitement des transactions comptaient pour 67 % du total de nos produits des activités ordinaires (65 % pour le trimestre clos le 30 juin 2024).

Par ailleurs, nous offrons une gamme de matériel et d'autres services de soutien afin de fournir une valeur ajoutée à nos commerçants et de compléter nos produits tirés des abonnements et du traitement des transactions. Les produits que nous en tirons sont en général non récurrents et proviennent de la vente de matériel, dans lequel s'intègrent nos solutions, et de la vente de services professionnels de soutien pour l'installation et l'implantation de nos solutions. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, ces produits ont compté pour 3 % du total de nos produits des activités ordinaires (3 % pour le trimestre clos le 30 juin 2024).

Nous projetons de continuer d'investir intentionnellement dans notre croissance future, notamment dans Lightspeed NuORDER. Nous pensons que notre succès futur dépendra d'un certain nombre de facteurs, notamment notre capacité à accroître notre part de marché parmi les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe, à réaliser notre stratégie de transformation visant l'accroissement de notre clientèle du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe, à améliorer l'expérience client et à profiter d'occasions de réaliser des ventes complémentaires auprès de notre clientèle existante, à mettre à profit le succès de nos solutions de paiement et de nos solutions financières personnalisées, à ajouter des solutions à nos plateformes, à accroître notre présence dans les marchés verticaux, et à réaliser judicieusement des acquisitions et des dessaisissements éventuels qui augmenteront la valeur ou d'autres opportunités stratégiques.

Au cours des derniers exercices, nous avons lancé plusieurs initiatives de réduction des coûts, notamment des réorganisations visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société et à harmoniser les pratiques de l'organisation avec sa stratégie de croissance rentable. Nous continuerons d'investir dans le développement de produits clés et dans l'expérience client.

Nous sommes d'avis qu'il existe de nombreuses possibilités pour faire augmenter davantage notre RMPU étant donné le nombre de clients adoptant plus de produits Lightspeed au fil du temps. Nous croyons également qu'en continuant d'investir, nous augmenterons la base de nos produits des activités ordinaires, améliorerons la rétention de cette base et renforcerons notre capacité à accroître les ventes auprès de nos clients. Nous n'avons pas généré de bénéfice net à ce jour et, à moins de réussir à mettre en œuvre nos stratégies de croissance et nos initiatives de réduction des coûts, nous pourrions ne pas être en mesure d'en générer. Pour les trimestres clos les 30 juin 2025 et 2024, nous avons enregistré des pertes d'exploitation respectives de 42,1 M\$ et de 44,1 M\$. Nos entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation pour le trimestre clos le 30 juin 2025 se sont élevées à 12,4 M\$ par rapport à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 14,2 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, et nos flux de trésorerie disponibles ajustés² utilisés se sont chiffrés à 1,7 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025 par rapport à 3,0 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024.

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

Développement durable

Le développement durable fait partie intégrante de nos principes directeurs, et nous travaillons à un avenir durable et à une économie plus verte. Dans le cadre de cet engagement, nous avons pris des mesures pour aider nos clients à réduire leur empreinte carbone. Grâce à notre participation au programme Carbon Friendly Dining de GiftTrees, les consommateurs ont la possibilité de compenser les émissions de carbone associées à leur achat de repas par la plantation d'arbres, et nos clients reçoivent des crédits de développement durable permettant l'achat de produits de Lightspeed. Le programme a permis de planter plus de 2 millions d'arbres. En plus d'aider à compenser les émissions de carbone, ces arbres procurent de la nourriture et un revenu aux collectivités qui les reçoivent, en plus de les éduquer. Nous avons également établi un partenariat avec TravelPerk dans le but de compenser les émissions de carbone pour nos déplacements professionnels en avion, en voiture et en train. Nous choisissons de nous associer à des entreprises qui sont également soucieuses de l'environnement. La plupart de nos solutions fonctionnent avec les plateformes Amazon Web Services (« AWS ») et Google Cloud. En 2024, Google Cloud a acheté des quantités d'énergie renouvelable équivalentes à sa consommation d'électricité globale et AWS a acheté des quantités d'énergie renouvelable équivalentes à la totalité de sa consommation d'électricité. Nous disposons d'un réseau dirigé par les employés axé sur le développement durable, grâce auquel ces employés peuvent sensibiliser, recommander des changements qui ont une incidence tangible, et réfléchir à des solutions écologiques à intégrer à nos activités et à nos interactions avec la collectivité.

Lightspeed est également un lieu favorisant la diversité, l'équité et l'inclusion, et ce, depuis que notre président et chef de la direction Dax Dasilva a fondé la Société dans le Village gai de Montréal en 2005. Les quatre premiers membres de l'équipe de Lightspeed étaient tous issus de la communauté LGBTQ2S+ et, selon notre tout dernier sondage de 2024 sur la diversité, l'équité et l'inclusion (dont la participation se fait sur une base volontaire), 11 % des répondants s'identifient comme appartenant à la communauté LGBTQ2S+, dont 1 % comme transgenre et 2 % comme autre identité de genre. Notre engagement pour un lieu de travail diversifié et inclusif est visible à tous les échelons de la Société, notamment avec nos réseaux dirigés par des employés pour les femmes ainsi que pour les membres des communautés LGBTQ2S+ et PANDC. En date des présentes, 40 % des membres indépendants de notre conseil d'administration sont des femmes. En outre, 43 % des membres de la haute direction sont des femmes. Nous croyons en l'importance de créer de la valeur dans l'ensemble de notre écosystème, notamment en offrant à tous les employés des occasions de création de richesse intéressantes. Les employés permanents se voient attribuer une participation dans la Société à leur embauche, ce qui assure que leurs intérêts sont alignés sur ceux de nos actionnaires.

Conditions macroéconomiques

Une incertitude persiste au sein de l'environnement macroéconomique, notamment en ce qui concerne les pressions inflationnistes, les variations des dépenses de consommation, les fluctuations des taux de change, les variations des taux d'intérêt, le contexte géopolitique et social, et les changements aux conditions commerciales (notamment les tarifs douaniers, les guerres commerciales et d'autres mesures protectionnistes des gouvernements). Cette incertitude macroéconomique rend difficile la détermination des répercussions futures de ces événements et conditions sur notre clientèle et nos marchés finaux, ainsi que des conséquences sur nos activités et notre exploitation, tant à court qu'à long terme.

Cependant, malgré ces risques et incertitudes, nous estimons toujours qu'il existe un besoin urgent pour nos solutions dans les secteurs où nous exerçons nos activités, alors que les PME envisagent de perfectionner les modèles de vente en personne traditionnels par des stratégies en ligne et numériques, de fonctionner avec un nombre réduit d'employés pour faire face à la pénurie de main-d'œuvre et ainsi d'automatiser les tâches chronophages, et de trouver de nouveaux moyens de gagner en efficacité et de mieux gérer leurs activités. À l'heure actuelle, une grande part de notre marché est desservie par d'anciens systèmes sur site qui sont coûteux, compliqués, désuets et mal équipés pour aider les PME à s'adapter à ce besoin immédiat. Il s'agit pour nous d'une excellente occasion de continuer à encourager l'adoption de nos solutions. Lightspeed estime être bien positionnée pour profiter de cette opportunité et continuera de tirer le maximum de sa position privilégiée dans les points de vente et de saisir les occasions liées aux solutions de paiement.

Saisir les occasions liées aux solutions de paiement passe par l'augmentation de notre VTSPB, lequel, pour le trimestre clos le 30 juin 2025, a atteint 10,2 G\$, en hausse de 21 % par rapport au VTSPB de 8,4 G\$ traité pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Nous nous attendons à ce que les variations des dépenses de consommation ou toute autre condition macroéconomique dans les régions où nous exerçons nos activités fassent encore fluctuer notre VTB et notre VTSPB. Cependant, nous sommes d'avis que la diversification de notre clientèle, tant pour ce qui est des marchés verticaux que pour les régions, représentera toujours un avantage solide pour la Société.

De plus, le conflit armé en cours au Moyen-Orient et l'invasion de l'Ukraine par la Russie ont engendré une plus grande incertitude économique à l'échelle mondiale et devraient continuer de le faire. Nous n'avons pas d'activités importantes, de clients importants ou de relations avec des fournisseurs importantes au Moyen-Orient, en Russie, en Biélorussie ou en Ukraine, et avons cessé nos activités de vente aux clients en Russie. Nous avons des membres du personnel en Russie issus de l'acquisition d'Ecwid et, dans le cadre de nos plans de continuité des activités, nous avons réaffecté bon nombre d'entre eux à l'extérieur de la Russie afin de réduire toute dépendance envers la région. Nous continuerons de surveiller ces situations de près, ainsi que l'évolution connexe des lois sur le commerce international, des sanctions et des contrôles à l'exportation, et nous avons ajusté nos pratiques commerciales conformément aux règles et aux règlements applicables, et pourrions continuer de le faire.

Comme nous l'expliquons plus loin, nous suivons encore de près les répercussions des événements et conditions macroéconomiques sur nos activités, notre situation financière et nos opérations. Se reporter à la rubrique du présent rapport de gestion intitulée « Résumé des facteurs influant sur notre rendement » et à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle la plus récente, ainsi qu'aux 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.ca, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov, pour une analyse des risques auxquels nous sommes exposés.

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 des transactions attribuables aux sites de commerce électronique distincts sont exclus du RMPU. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons qu'elle constitue une mesure supplémentaire utile de nos progrès en matière de croissance des produits que nous tirons de notre clientèle. Le RMPU mensuel de nos emplacements clients a augmenté de 16 % à environ 655 \$ par emplacement client au 30 juin 2025 par rapport à environ 567 \$ par emplacement client au 30 juin 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 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. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, le VTSPB était de 10,2 G\$, contre 8,4 G\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, ce qui représente une croissance de 21 %. 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. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, le VTB s'est élevé à 24,6 G\$, comparativement à un VTB de 23,6 G\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, ce qui représente une augmentation de 4 %. 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.

Mesures et ratios non conformes aux IFRS et rapprochements

L'information présentée dans le rapport de gestion inclut certaines mesures financières non conformes aux IFRS telles que le « BAIIA ajusté », le « résultat ajusté » et les « flux de trésorerie disponibles ajustés », ainsi que le ratio non conforme aux IFRS du « résultat ajusté par action – de base et dilué ». 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 à des ratios analogues présentés par d'autres entreprises. Ils s'ajoutent plutôt aux mesures et ratios conformes aux IFRS, et constituent un complément d'information utile à une compréhension plus approfondie de nos résultats d'exploitation, tels que les comprend notre direction. Par conséquent, il faudrait se garder de considérer ces mesures et ratios isolément ou comme un substitut à l'analyse de notre information financière conforme aux IFRS. Ces mesures et ratios non conformes aux IFRS constituent pour l'investisseur des mesures et ratios supplémentaires de notre rendement d'exploitation et de notre trésorerie, et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios conformes aux IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour évaluer les sociétés émettrices. Notre direction se sert aussi des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour comparer le rendement de l'exploitation d'une période à l'autre, préparer les budgets d'exploitation et les prévisions, et déterminer les composantes de la rémunération de la direction.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté est défini comme la perte nette après intérêts, impôt et amortissement, ou comme le BAIIA, après ajustement tenant compte de la charge de rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, de la charge de rémunération liée à des acquisitions déjà conclues, des profits et pertes de change, des frais liés aux transactions, des frais de restructuration, des provisions pour litiges 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 tableau ci-après présente un rapprochement de la perte nette et du BAIIA ajusté des périodes indiquées.

(en milliers de dollars américains)	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).

Résultat ajusté et résultat ajusté par action – de base et dilué

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 conclues, 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). Le tableau ci-après présente un rapprochement de la perte nette et du résultat ajusté des périodes indiquées.

	Trimestres clos les 30 juin	
(en milliers de dollars américains, sauf le nombre d'actions et les montants par action)	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 dilué⁶⁾	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.

Flux de trésorerie disponibles ajustés

Les flux de trésorerie disponibles ajustés sont définis comme les flux de trésorerie liés 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. Le tableau ci-après présente un rapprochement des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et des flux de trésorerie disponibles ajustés des périodes indiquées.

	Trimestres clos les 30 juin	
(en milliers de dollars américains)	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.

Perspectives

Une analyse des attentes de la direction quant aux perspectives de la Société pour le trimestre qui sera clos le 30 septembre 2025 et l'exercice qui sera clos le 31 mars 2026 est présentée dans le communiqué de presse de la Société daté du 31 juillet 2025, sous la rubrique « Perspectives financières ». Le communiqué de presse est disponible sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov. L'information contenue dans ce communiqué de presse ou autrement accessible par l'entremise de celui-ci n'est pas réputée faire partie du présent rapport de gestion, et ce communiqué de presse et cette information ne sont pas intégrés par renvoi aux présentes.

Résumé des facteurs influant sur notre rendement

La croissance et le succès futur de notre entreprise sont tributaires de nombreux facteurs, et plus particulièrement de ceux qui sont énumérés ci-après. Si ces facteurs présentent des occasions intéressantes pour notre entreprise, ils n'en posent pas moins des défis importants, dont certains sont décrits ci-après et dans la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle, ainsi que dans les autres documents que nous avons déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

Adoption de notre plateforme par le marché

Nous avons l'intention de continuer à pousser l'adoption de notre plateforme de commerce de pointe en adaptant nos solutions aux besoins des clients actuels et futurs, en mettant l'accent sur les clients affichant un VTB élevé et ayant des besoins complexes, en particulier les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe. Nous sommes d'avis qu'il existe un potentiel important d'accroissement de la pénétration auprès des clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe, car il s'agit des marchés pour lesquels nous estimons que l'adéquation produit-marché est la plus forte. Nous devrions pouvoir réaliser ce potentiel en poursuivant le développement de nos produits et services, en améliorant davantage notre expérience client, en nous intégrant en amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement dans les marchés verticaux et en continuant d'investir dans des stratégies de commercialisation destinées à attirer de nouveaux clients pour notre plateforme. Nous prévoyons continuer d'investir dans notre plateforme afin de pousser l'adoption par le marché, en particulier auprès des clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe, et, à mesure que se feront ces investissements, nos flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation pourraient fluctuer et notre rentabilité pourrait être touchée. Notre marché est vaste, évolutif, très fragmenté, concurrentiel et facilement accessible dans de nombreux pays où nous exerçons nos activités. Nos concurrents vont des grands fournisseurs bien établis aux plus petits qui en sont à leurs débuts. La concurrence s'est intensifiée dans notre secteur et nous nous attendons à ce qu'elle s'intensifie encore davantage dans l'avenir, notamment en raison de la consolidation du secteur et du fait que les grands fournisseurs bien établis offrent de plus en plus de services à des clients aux besoins de plus en plus complexes et se concentrent sur l'expérience de magasinage et le service en personne. Nous nous concentrons sur la vente de nos produits phares dans certains marchés verticaux clés pour lesquels nous estimons que l'adéquation produit-marché est la plus forte, car nous sommes d'avis que ces produits principaux réduisent la complexité, contribuent à améliorer notre entrée en force sur le marché et aident à réaliser une performance solide.

Adoption de nos solutions de paiement par les clients

Nous sommes d'avis que nos solutions de paiement demeureront une partie importante de nos activités à mesure qu'elles seront offertes à plus grande échelle au sein de notre clientèle. Nos solutions de paiement sont conçues pour être transparentes et conviviales, et nous les offrons à des tarifs concurrentiels. Nous continuons d'observer une adoption de nos solutions de traitement des paiements, qui sont l'un des principaux moteurs de croissance des produits des activités ordinaires de la Société. Étant donné qu'une partie importante de nos produits des activités ordinaires proviennent de nos solutions de paiement, nous prévoyons que nos marges brutes vont fluctuer, et ce, malgré l'augmentation possible du total de nos produits des activités ordinaires, car la marge brute liée à notre flux de produits tirés du traitement des transactions est inférieure à celle liée à notre flux de produits tirés des abonnements. Nous avons commencé à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée au début de l'exercice 2024 et avons gagné des parts dans le marché des solutions de paiement. Nous pensons que les solutions de paiement intégrées offrent la meilleure expérience aux clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, tout en rationalisant le soutien et la facturation, et en augmentant les possibilités de profiter des fonctionnalités innovantes des produits. Avec notre plateforme de solutions de paiement intégrées, nous continuons d'assister nos clients au moyen de matériel informatique et de services d'implantation gratuits, du rachat de contrats et de tarifs concurrentiels. Par suite de cette initiative, nos clients nouveaux et existants admissibles sont désormais tenus d'adopter nos solutions de paiement. Nous sommes d'avis que le traitement de VTB supplémentaires pour les clients nouveaux et existants au moyen de nos solutions de paiement a un effet favorable sur nos stratégies de croissance et nous permet de simplifier nos propres activités. En outre, cette initiative contribue à réduire les coûts liés au soutien de divers tiers fournisseurs de services de traitement de paiement. Nous sommes limités dans notre capacité à faire passer certains clients à notre solution de paiement intégrée en raison des modalités des partenariats que nous avons conclus avec des tiers fournisseurs de services de traitement de paiement. De plus, nos tiers partenaires ont par le passé prétendu que nous avons conclu des accords irréguliers avec certains clients ou que nous avons autrement manqué à nos obligations contractuelles envers eux, et pourraient le prétendre à nouveau. De telles allégations pourraient nuire à notre réputation et à notre marque et nous exposer davantage à un risque de litige ou à d'autres obligations,

ce qui est coûteux et chronophage, et peuvent détourner l'attention de la direction et nuire à notre capacité à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sur une plateforme intégrée.

Ventes complémentaires et ventes de gammes supérieures à nos clients existants

Nos clients existants constituent des cibles de choix pour notre stratégie de « conquête graduelle » de ventes complémentaires et de ventes de gammes supérieures moyennant des frais de vente et de commercialisation supplémentaires considérablement moindres. Bon nombre de nos clients commencent par utiliser notre plateforme pour un besoin précis. Une fois qu'ils auront constaté les avantages et les nombreuses fonctionnalités de notre plateforme, ils seront conquis et se tourneront graduellement vers nos autres services tels que Lightspeed Advanced Insights et Lightspeed Capital. Nous projetons de poursuivre nos investissements dans le développement de produits, la vente et la commercialisation, l'ajout de solutions à notre plateforme et l'augmentation de l'utilisation de nos solutions et de la sensibilisation à celles-ci. Ces investissements comprennent des améliorations de la plateforme NuORDER de Lightspeed, qui s'appuient sur ses bases existantes afin de permettre un processus de commandes de stocks plus harmonieux, et ce, directement à partir des points de vente du commerçant. En outre, nous poursuivons le développement des capacités de la plateforme à transmettre aux différentes marques des renseignements plus utiles sur les consommateurs et les tendances, de manière à optimiser le processus de fabrication et de distribution. Nous nous concentrons également sur l'accroissement de l'offre de nos catalogues dans les marchés verticaux nouveaux et existants, ainsi que sur la rationalisation des processus pour les détaillants en ce qui a trait à la gestion des données des magasins et à la simplification des tâches opérationnelles. En outre, nous prévoyons investir dans des solutions et des pratiques novatrices et les mettre en œuvre. La croissance de nos produits et notre capacité à atteindre la rentabilité et à la maintenir reposent sur notre capacité à conserver les relations clients existantes et à continuer d'étendre l'utilisation de la gamme complète de nos solutions chez nos clients. L'expérience client, la fidélisation et l'agrandissement de la gamme de solutions seront des facteurs particulièrement importants pour nos clients.

Décisions et initiatives relatives aux prix

Nos produits des activités ordinaires proviennent principalement de la vente d'abonnements à notre logiciel infonuagique et de nos solutions de paiement. Nous offrons des plans de tarification conçus en fonction des besoins de nos clients actuels et futurs, dont le but est d'adapter les solutions de Lightspeed à la croissance des PME. Nos plans d'abonnement peuvent être mensuels, annuels ou pluriannuels. Nous avons, à l'occasion, modifié nos modèles de fixation des prix et nous prévoyons le faire de nouveau. Se reporter au facteur de risque « Nos décisions en matière de prix pourraient ne pas donner les résultats attendus et nuire à notre capacité d'attirer de nouveaux commerçants et de conserver les commerçants existants » dans notre notice annuelle pour un complément d'information sur les risques liés à nos décisions et nos initiatives relatives à la fixation des prix.

Utilisation de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage machine dans nos solutions et nos activités

Bon nombre de nos partenaires et fournisseurs et nous-mêmes avons parfois intégré des solutions d'IA dans nos activités et notre exploitation, et continuerons de le faire. Comme c'est le cas pour nombre d'innovations, l'IA présente des risques et des difficultés qui pourraient nuire à son développement, à son adoption et à son utilisation et, par conséquent, à nos activités. Si le contenu, les recommandations ou les analyses que les applications d'IA aident à produire sont ou sont présumés être déficients ou inexacts, nous pourrions être exposés à des risques liés à la concurrence, à d'éventuelles obligations financières ou juridiques et à une atteinte à notre réputation. L'utilisation d'applications d'IA peut également donner lieu à des incidents liés à la cybersécurité ou à la protection des renseignements personnels. Tout incident lié à notre utilisation d'applications d'IA pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités. En outre, l'IA peut engendrer de nouveaux enjeux éthiques. Si notre utilisation de l'IA devenait controversée, nous pourrions subir une atteinte à notre réputation ou d'autres obligations. De plus, compte tenu de l'entrée en jeu de l'IA, les facteurs qui pourraient avoir une incidence sur cette technologie, comme la réglementation gouvernementale et la demande du marché, sont empreints d'incertitudes, et nos efforts pour mettre au point des produits pourraient ne pas donner les résultats escomptés.

Nos concurrents ou d'autres tiers peuvent également intégrer l'IA dans leurs produits et leurs activités. S'ils adoptaient l'IA plus rapidement ou mieux que nous, notre capacité à livrer efficacement concurrence pourrait être compromise, ce qui pourrait nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation. Se reporter au facteur de risque « Le développement de l'IA et son intégration à nos activités pourraient présenter des risques et des défis pour nos activités » dans notre notice annuelle pour un complément d'information sur les risques liés à l'utilisation de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage machine dans nos solutions et nos activités.

Conditions économiques et tendances qui en découlent en matière de dépenses de consommation

Notre rendement est tributaire de la conjoncture économique mondiale et d'événements à l'échelle internationale, y compris des risques politiques, économiques, sociaux et environnementaux qui peuvent avoir une incidence sur nos activités ou sur celles de nos clients. Ces conditions et événements peuvent avoir une incidence défavorable sur la confiance des consommateurs, les dépenses de consommation, le revenu discrétionnaire des consommateurs ou les changements dans leurs habitudes d'achat. La détérioration de la conjoncture économique, y compris toute hausse des taux de chômage, l'inflation, les tarifs douaniers et la montée des taux d'intérêt, a eu par le passé, et peut encore avoir, une incidence défavorable sur les dépenses de consommation, les niveaux d'endettement des consommateurs et l'utilisation des cartes de paiement, ce qui a nui, et pourrait encore nuire, à notre rendement financier en réduisant le nombre d'opérations effectuées au moyen de nos solutions de paiement ou le montant moyen des achats effectués. La dégradation de la conjoncture économique pourrait également amener les institutions financières à limiter les marges de crédit des titulaires de cartes ou à limiter l'émission de nouvelles cartes afin de diminuer les préoccupations relatives au crédit des titulaires de cartes, ce qui pourrait aussi réduire le nombre d'opérations traitées au moyen de nos solutions de paiement ou le montant moyen de ces achats. Bon nombre des clients qui utilisent notre plateforme sont des PME ou en sont également au stade de démarrage de leurs activités. Les PME peuvent être lourdement touchées par la conjoncture économique ou les ralentissements économiques susmentionnés, surtout si elles vendent des biens discrétionnaires. Les PME peuvent également être touchées de façon disproportionnée par d'autres facteurs économiques, tels que les pénuries de main-d'œuvre et les problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement mondiale. Les PME ont souvent des budgets limités et peuvent décider d'affecter leurs dépenses à des éléments autres que notre plateforme, surtout en période d'incertitude économique ou de récession. Les incertitudes économiques, politiques et géopolitiques, y compris celles liées aux changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, d'autres conditions commerciales ou des mesures protectionnistes des gouvernements), le conflit armé en cours au Moyen-Orient et l'invasion de l'Ukraine par la Russie, pourraient amplifier davantage ces risques.

Les ralentissements économiques nuisent et peuvent encore nuire aux ventes des secteurs du commerce de détail et de l'hôtellerie, ce qui pourrait entraîner une diminution des volumes de paiements que nous traitons et mener des clients qui utilisent notre plateforme à fermer définitivement leurs portes ou à cesser d'utiliser nos services afin de conserver des liquidités. De plus, nos clients qui exploitent des restaurants ou qui sont présents dans certains marchés verticaux de détail exercent leurs activités dans des secteurs extrêmement concurrentiels et soumis à une exposition accrue aux conditions économiques affectant les dépenses discrétionnaires des consommateurs, ce qui donne lieu à un risque global et à un taux de défaillance généralement plus élevés que pour les autres entreprises en général.

L'affaiblissement des conditions économiques peut également nuire aux tiers, y compris aux fournisseurs et aux partenaires, avec lesquels nous avons établi des relations et dont nous dépendons pour exploiter et développer notre entreprise. La conjoncture économique incertaine et défavorable peut également entraîner une augmentation des radiations de nos créances clients, ainsi que des remboursements et des rétrofacturations ou des pertes éventuelles en lien avec notre programme d'avances de fonds aux commerçants, ce qui peut avoir un effet négatif sur nos activités.

Agrandir notre équipe de vente et de commercialisation

Notre capacité à faire croître de façon marquée nos produits des activités ordinaires dépendra largement de l'efficacité de nos efforts de vente et de commercialisation à l'échelle mondiale. La vente et la commercialisation sont effectuées pour une grande part par une équipe interne dont le dynamisme est à la base de notre succès. Nous avons investi dans notre force de vente et continuerons d'y investir massivement, et prévoyons, par conséquent, que nos effectifs de vente grandiront grâce à ces investissements. En complément à cette stratégie, nous investissons dans la génération de clients potentiels dirigée par des tiers externes, en mettant l'accent sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe, ainsi que les commerçants et restaurateurs affichant un VTB annuel élevé et ayant des besoins complexes. Nos activités de génération de clients potentiels dirigées par des tiers externes nécessitent le recours à des équipes de vente sur le terrain et de vente prospective à nos bureaux. Dans le cadre de notre stratégie de transformation, nous avons commencé à améliorer notre stratégie de mise en marché en ciblant nos efforts sur la vente prospective, l'expansion des équipes de vente sur le terrain et des équipes de commercialisation locales. Cette stratégie comprend la verticalisation des ventes et de l'exécution de commercialisation afin d'aider à maximiser l'efficacité et à attirer des clients, notamment une intégration accrue des fournisseurs dans nos marchés verticaux cibles du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord. Pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe, nous avons commencé à agrandir les équipes de vente sur le terrain et les équipes de commercialisation locales pour répondre à l'augmentation du nombre de clients potentiels.

Rétention et engagement du personnel qualifié

Notre succès futur dépend, en partie, de notre capacité à continuer d'attirer et de maintenir en poste du personnel hautement qualifié. Notre capacité à dénicher, à embaucher, à former, à obtenir l'engagement et à maintenir en poste du personnel qualifié aura une incidence directe sur notre capacité à maintenir et à faire croître nos activités, et les efforts déployés en ce sens exigeront du temps, des dépenses et de l'attention considérables. Notre capacité à continuer d'attirer et de maintenir en poste du personnel hautement qualifié, en particulier des employés possédant des compétences techniques et d'ingénierie, des employés comptant une vaste expérience dans la conception et le développement de logiciels et de services liés à Internet, et des employés possédant des compétences dans les technologies émergentes comme l'intelligence artificielle, sera essentielle à notre succès futur, et la demande pour ce type de talents est élevée, tout comme la concurrence. Nous dépendons également dans une large mesure de nos effectifs de vente directe pour attirer de nouveaux clients et accroître les ventes auprès des clients existants, notamment en ce qui concerne l'accroissement de nos ventes prospectives de mise en marché pour les clients du commerce du détail en Amérique du Nord et des ventes sur le terrain pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe. La concurrence est vive pour le personnel de vente possédant les compétences et les connaissances techniques dont nous avons besoin. Notre capacité à réaliser une croissance des produits des activités ordinaires dépendra, en grande partie, de notre capacité à recruter, à former et à fidéliser un nombre suffisant de représentants pour soutenir notre croissance. Bien que nous ayons émis par le passé des options, des unités d'actions restreintes et d'autres attributions de titres de capitaux propres comme éléments clés de notre rémunération globale et de nos efforts visant à attirer et à fidéliser des employés, et que nous ayons l'intention de continuer à en émettre, nous sommes tenus aux termes des normes IFRS de comptabilité de comptabiliser une charge de rémunération à base d'actions dans nos résultats d'exploitation au titre de la rémunération à base d'actions des employés aux termes de nos programmes d'attributions de titres de capitaux propres, ce qui pourrait entre autres accroître la pression pour limiter la rémunération à base d'actions. De plus, certaines restrictions aux termes de nos régimes d'attribution de titres de capitaux propres limitent la quantité de titres de capitaux propres que nous pouvons attribuer, ce qui pourrait nous obliger à offrir d'autres formes de rémunération. Se reporter au facteur de risque « Si nous ne réussissons pas à embaucher, à garder et à motiver un personnel compétent, notre entreprise en souffrira » dans notre notice annuelle pour un complément d'information.

Caractère saisonnier

Nous sommes d'avis que les produits tirés du traitement des transactions constitueront encore une proportion importante de la composition totale de nos produits des activités ordinaires en raison de l'adoption par nos clients de nos solutions de paiement. Nous nous attendons à ce que nos résultats trimestriels continuent de refléter un caractère saisonnier. Nous prévoyons que, de manière générale, nos produits des activités ordinaires affichent encore une corrélation avec notre VTSPB. Bien que le caractère saisonnier ait eu une incidence sur les résultats de certains trimestres précédents, les tendances historiques de nos activités n'ont pas toujours été un indicateur fiable de nos performances futures, et pourraient ne pas toujours l'être.

Monnaies étrangères

Les fluctuations des taux de change peuvent avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation. Notre monnaie de présentation et monnaie fonctionnelle est le dollar américain. Même si la majorité de nos produits des activités ordinaires et de nos charges est libellée en dollars américains, une partie de nos produits des activités ordinaires et de nos charges est aussi libellée dans des monnaies étrangères. Par conséquent, les fluctuations des taux de change ont eu et peuvent continuer d'avoir un effet négatif sur nos produits des activités ordinaires, car les abonnements à notre logiciel sont généralement facturés dans la monnaie locale du pays où se trouve le client, et le VTB et le VTSPB sous-jacents (dont nous dégageons les produits tirés du traitement des transactions) devraient également être libellés dans la monnaie locale. Si une part importante de nos produits des activités ordinaires était libellée dans une monnaie étrangère, tout raffermissement du dollar américain entraînerait un recul de nos produits des activités ordinaires une fois nos produits des activités ordinaires convertis en dollars américains. Notre siège social et une partie importante de nos employés sont situés au Canada, avec d'autres effectifs aux États-Unis, en Europe, en Australie et en Nouvelle-Zélande. En plus du dollar américain, une partie importante de nos charges est libellée en dollars canadiens et en euros, et une partie moindre, en d'autres monnaies. Par conséquent, nos charges pourraient subir les contrecoups d'une dépréciation du dollar américain par rapport à ces monnaies, principalement le dollar canadien et l'euro.

Nous avons un programme de couverture pour atténuer l'incidence des fluctuations des taux de change sur les flux de trésorerie et les charges futurs au moyen de contrats de change à terme que nous avons désignés comme couvertures de flux de trésorerie. Notre programme de couverture n'atténue pas l'incidence des fluctuations des taux de change sur nos produits des activités ordinaires. Nous n'avons pas conclu de contrats de change à terme à l'égard de toutes les monnaies dans lesquelles nous exerçons

actuellement nos activités, mais nous pouvons, à l'occasion, conclure d'autres contrats de change à terme à l'égard d'autres monnaies étrangères. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où la valeur de la monnaie étrangère applicable fluctue par rapport au dollar américain, l'utilisation de couvertures pourrait entraîner des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. Rien ne garantit que nos stratégies de couverture, le cas échéant, seront efficaces ou que nous serons en mesure de conclure des contrats de change à terme à des conditions satisfaisantes. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle, qui peut être consultée sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, ou sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov, pour obtenir une analyse des fluctuations des taux de change.

Poursuite judicieuse des acquisitions et des opportunités stratégiques

En complément à nos stratégies de croissance interne, nous avons adopté une approche basée sur des acquisitions ciblées et opportunes, avons identifié des acquisitions qui nous permettraient d'accélérer le développement de notre produit, et avons accru notre pénétration du marché, développé des marchés verticaux et créé de la valeur pour nos actionnaires. Depuis la création de la Société, nous avons développé une expertise importante en vente et en commercialisation, et nous la mettons à profit pour faciliter notre croissance continue, tant sur le plan de la croissance interne que sur celui de l'intégration des entreprises acquises.

Compte tenu de notre expérience et de notre envergure, nous sommes d'avis que nous sommes bien positionnés pour poursuivre notre croissance interne et réaliser judicieusement nos nouvelles acquisitions, nouveaux investissements et dessaisissements ainsi que d'autres opportunités stratégiques. Toutefois, ces acquisitions, investissements, dessaisissements et opportunités stratégiques pourraient détourner l'attention de la direction et entraîner des difficultés opérationnelles en l'absence d'une réalisation et d'une intégration adéquates et en temps opportun, ou autrement perturber notre fonctionnement ou avoir une incidence défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière, que ces acquisitions, investissements, dessaisissements et opportunités stratégiques soient ou non réalisés.

Principaux éléments du résultat d'exploitation

Se reporter au rapport de gestion figurant dans notre rapport annuel sur formulaire 40-F pour l'exercice clos le 31 mars 2025 pour de l'information sur les principaux éléments du résultat d'exploitation.

Résultats d'exploitation

Le tableau ci-après présente nos états consolidés intermédiaires résumés non audités du résultat net pour les trimestres clos les 30 juin 2025 et 2024 :

	Trimestres clos les 30 juin	
(en milliers de dollars américains, sauf les montants par action)	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
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)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,35)	(0,23)

Le tableau ci-après présente la charge de rémunération à base d’actions et les charges sociales qui s’y rapportent, incluses dans les résultats d’exploitation pour les trimestres clos les 30 juin 2025 et 2024 :

(en milliers de dollars américains)	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	2024
	\$	\$
Coût direct des produits	301	742
Frais généraux et administratifs	4 617	4 300
Recherche et développement	5 039	3 175
Vente et commercialisation	4 012	3 457
Total de la rémunération à base d’actions et des charges sociales qui s’y rapportent¹⁾	13 969	11 674

¹⁾ 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).

La hausse de la rémunération à base d’actions et des charges sociales qui s’y rapportent pour le trimestre clos le 30 juin 2025 s’explique principalement par le nombre accru d’attributions déchuées au cours du trimestre clos le 30 juin 2024 par suite de la restructuration effectuée pendant ce trimestre.

Résultats d’exploitation pour les trimestres clos les 30 juin 2025 et 2024

Produits

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Produits				
Abonnements	90 862	83 314	7 548	9,1
Traitement des transactions	204 559	174 054	30 505	17,5
Matériel informatique et autres produits	9 521	8 723	798	9,1
Total des produits	304 942	266 091	38 851	14,6
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires				
Abonnements	29,8 %	31,3 %		
Traitement des transactions	67,1 %	65,4 %		
Matériel informatique et autres produits	3,1 %	3,3 %		
Total	100 %	100 %		

Produits tirés des abonnements

Les produits tirés des abonnements ont augmenté de 7,5 M\$, ou 9 %, pour le trimestre clos le 30 juin 2025, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. La hausse est principalement attribuable aux ventes de nos solutions phares, particulièrement aux clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l’hôtellerie en Europe, et aux augmentations liées à nos plans de tarification.

Produits tirés du traitement des transactions

Les produits tirés du traitement des transactions ont augmenté de 30,5 M\$, ou 18 %, pour le trimestre clos le 30 juin 2025, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. La hausse est principalement attribuable à l'adoption soutenue de nos solutions de paiement. Cette adoption croissante de nos solutions de paiement se traduit par une augmentation de 21 % du VTSPB sur 12 mois, qui est passé de 8,4 G\$ à 10,2 G\$.

Produits tirés de la vente de matériel informatique et autres produits

Les produits tirés de la vente de matériel informatique et autres produits ont augmenté de 0,8 M\$, ou 9 %, pour le trimestre clos le 30 juin 2025, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. La hausse est principalement attribuable à une augmentation du matériel informatique vendu aux clients pendant la période considérée.

Coût direct des produits

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin		Variation \$	Variation %
	2025 \$	2024 \$		
Coût direct des produits				
Abonnements	17 343	17 507	(164)	(0,9)
Traitement des transactions	144 703	127 952	16 751	13,1
Matériel informatique et autres produits	13 823	12 424	1 399	11,3
Total du coût direct des produits	175 869	157 883	17 986	11,4
En pourcentage des produits des activités ordinaires				
Abonnements	19,1 %	21,0 %		
Traitement des transactions	70,7 %	73,5 %		
Matériel informatique et autres produits	145,2 %	142,4 %		
Total	57,7 %	59,3 %		

Coût des produits tirés des abonnements

Le coût des produits tirés des abonnements pour le trimestre clos le 30 juin 2025 a diminué de 0,2 M\$, ou 1 %, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. Le coût des produits tirés des abonnements du trimestre clos le 30 juin 2025 comprend une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 0,2 M\$, comparativement à une charge de 0,5 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, le coût des produits tirés des abonnements a augmenté de 0,2 M\$ du fait d'une hausse de 0,5 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel et d'un accroissement de 0,1 M\$ des honoraires professionnels et autres charges, facteurs contrebalancés par une baisse de 0,2 M\$ des honoraires des partenaires, un recul de 0,1 M\$ des coûts de licences et logiciels, et une diminution de 0,1 M\$ des frais d'hébergement.

Coût des produits tirés du traitement des transactions

Le coût des produits tirés du traitement des transactions pour le trimestre clos le 30 juin 2025 a augmenté de 16,8 M\$, ou 13 %, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. L'augmentation s'explique essentiellement par les coûts directs liés à la hausse des produits tirés de nos solutions de paiement, qui découle d'une augmentation du VTSPB attribuable à l'adoption accrue de nos solutions de paiement par rapport au trimestre clos le 30 juin 2024.

Coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits

Le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits pour le trimestre clos le 30 juin 2025 a augmenté de 1,4 M\$, ou 11 %, par rapport au trimestre clos le 30 juin 2024. Le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits pour le trimestre clos le 30 juin 2025 comprend une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 0,1 M\$, comparativement à une charge de 0,2 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits a augmenté de 1,5 M\$. Cette hausse découle principalement d'un accroissement de 0,7 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel, d'une augmentation de 0,5 M\$ du coût du matériel informatique du fait d'une hausse du matériel informatique vendu aux clients pendant la période considérée et d'une augmentation de 0,3 M\$ des honoraires professionnels et autres charges. Les marges négatives sont attribuables aux réductions de prix et aux incitatifs consentis afin de favoriser les nouvelles affaires, étant donné la vive concurrence dans notre secteur d'activité, et au matériel informatique fourni gratuitement à nos clients pour les aider à passer à notre plateforme intégrée de solutions de point de vente et de paiement. Le matériel informatique est généralement vendu à prix réduit pour faciliter l'adoption de nos autres principales sources de produits des activités ordinaires.

Marge brute

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Marge brute	129 073	108 208	20 865	19,3
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	42,3 %	40,7 %		

La marge brute a augmenté de 20,9 M\$, ou 19 %, pour le trimestre clos le 30 juin 2025 comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. L'augmentation s'explique par la croissance de nos produits tirés des abonnements et de nos produits tirés du traitement des transactions, qui est attribuable aux hausses de nos plans de tarification, à l'adoption soutenue de nos produits phares et de nos solutions de paiement, ainsi qu'à nos initiatives intentionnelles de contrôle des coûts et aux mesures visant à générer des gains d'efficacité à l'échelle de la Société. La marge brute en pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté de 41 % à 42 % entre le trimestre clos le 30 juin 2024 et le trimestre clos le 30 juin 2025, en raison principalement d'une augmentation des produits tirés des abonnements et des produits provenant de notre programme d'avances de fonds aux commerçants, d'une baisse du coût des produits tirés des abonnements ainsi que d'une amélioration du coût des produits tirés du traitement des transactions en pourcentage des produits tirés du traitement des transactions, facteurs qui ont été compensés par le fait qu'une proportion plus importante de clients ont utilisé Lightspeed Payments, qui génère une marge brute en pourcentage des produits des activités ordinaires moindre.

Charges d'exploitation

Frais généraux et administratifs

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Frais généraux et administratifs	34 713	31 856	2 857	9,0
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	11,4 %	12,0 %		

Les frais généraux et administratifs pour le trimestre clos le 30 juin 2025 ont augmenté de 2,9 M\$, ou 9 %, par rapport au trimestre clos le 30 juin 2024. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 4,6 M\$, des frais liés aux transactions de 0,1 M\$ et un montant de 7,8 M\$ au titre des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, comparativement à 4,3 M\$, à 0,7 M\$ et à 6,1 M\$, respectivement, pour le

trimestre clos le 30 juin 2024. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, des frais liés aux transactions ainsi que des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, les frais généraux et administratifs ont augmenté de 1,4 M\$. Cette hausse découle d'une augmentation de 2,4 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel et d'une hausse de 1,3 M\$ des honoraires professionnels et autres charges, facteurs contrebalancés par une diminution de 0,3 M\$ de la couverture d'assurance des administrateurs et des dirigeants et par un recul de 2,0 M\$ des créances douteuses, qui comprend les variations de notre correction de valeur pour pertes et les variations de juste valeur se rapportant aux avances de fonds aux commerçants irrécouvrables. Nos frais généraux et administratifs en pourcentage des produits des activités ordinaires ont légèrement diminué entre le trimestre clos le 30 juin 2024 et le trimestre clos le 30 juin 2025, du fait des initiatives intentionnelles de contrôle des coûts, des mesures visant à générer des gains d'efficacité à l'échelle de la Société et de la croissance des produits des activités ordinaires.

Recherche et développement

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Recherche et développement	32 425	27 471	4 954	18,0
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	10,6 %	10,3 %		

Les frais de recherche et développement pour le trimestre clos le 30 juin 2025 ont augmenté de 5,0 M\$, ou 18 %, par rapport au trimestre clos le 30 juin 2024. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 5,0 M\$, comparativement à 3,2 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, les frais de recherche et développement ont augmenté de 3,1 M\$ en raison d'une hausse de 0,5 M\$ des coûts de logiciels et de licences, d'un accroissement de 0,1 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel et d'une augmentation de 2,5 M\$ des honoraires professionnels et autres charges. Nos frais de recherche et développement en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 10 % au trimestre clos le 30 juin 2024 à 11 % pour le trimestre clos le 30 juin 2025, alors que nous continuons d'investir dans le développement de nos produits.

Vente et commercialisation

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Vente et commercialisation	67 880	57 070	10 810	18,9
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	22,3 %	21,4 %		

Les frais de vente et de commercialisation pour le trimestre clos le 30 juin 2025 ont augmenté de 10,8 M\$, ou 19 %, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 4,0 M\$, comparativement à 3,5 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Compte non tenu de la charge de rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, les frais de vente et de commercialisation ont augmenté de 10,3 M\$ en raison d'une hausse de 4,3 M\$ des honoraires professionnels et autres charges, d'une augmentation de 3,3 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel, d'un accroissement de 2,2 M\$ des autres investissements en vente et commercialisation, comme les acquisitions liées à la commercialisation et les dépenses de croissance, les commissions de revendeurs, la marque et les foires commerciales, et d'une hausse de 0,5 M\$ des coûts de logiciels et de licences. Nos frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 21 % pour le trimestre clos le 30 juin 2024 à 22 % pour le trimestre clos le 30 juin 2025.

Amortissement

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Amortissement des immobilisations corporelles	1 635	1 973	(338)	(17,1)
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 188	1 394	(206)	(14,8)
	2 823	3 367	(544)	(16,2)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,9 %	1,3 %		

L'amortissement des immobilisations corporelles pour le trimestre clos le 30 juin 2025 a diminué de 0,3 M\$, ou 17 %, par rapport au trimestre clos le 30 juin 2024. Cette baisse est attribuable aux entrées d'immobilisations corporelles au cours des 12 derniers mois et contrebalancée par les immobilisations entièrement amorties. La diminution de 0,2 M\$, ou 15 %, de l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation est essentiellement liée aux modifications et aux résiliations de contrats de location au cours des 12 derniers mois.

Perte (profit) de change

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Perte (profit) de change	(2 763)	85	(2 848)	(3 350,6)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	(0,9) %	0,0 %		

La Société a réalisé un profit de change pour le trimestre clos le 30 juin 2025, comparativement à une perte pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Les profits et pertes de change découlent de nos actifs et passifs financiers impayés libellés dans une monnaie autre que le dollar américain, notre monnaie fonctionnelle. Les éléments compris dans nos résultats d'exploitation sont évalués en dollars américains et les transactions en devises sont converties en dollars américains aux taux de change en vigueur à la date des transactions ou lors de la réévaluation d'éléments, les profits et les pertes en résultant étant comptabilisés par la suite.

Rémunération liée à des acquisitions

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Rémunération liée à des acquisitions	157	—	157	100,0
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,1 %	0,0 %		

La charge de rémunération liée à des acquisitions pour le trimestre clos le 30 juin 2025 a augmenté de 0,2 M\$, ou 100 %, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. L'augmentation pour le trimestre clos le 30 juin 2025 est imputable à la charge de rémunération différée en lien avec une acquisition d'entreprise complémentaire finalisée au cours de l'exercice 2025. La majeure partie de cette rémunération liée à des acquisitions se rapporte aux obligations d'emploi continu dans le cadre de certaines acquisitions. Cette rémunération liée à des acquisitions n'est pas incluse dans la contrepartie d'achat totale, mais est plutôt traitée comme une charge de rémunération liée à des acquisitions au titre des services postérieurs au regroupement.

Amortissement des immobilisations incorporelles

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	22 895	11 786	51,5
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	11,4 %	8,6 %		

L'amortissement des immobilisations incorporelles pour le trimestre clos le 30 juin 2025 a augmenté de 11,8 M\$, ou 51 %, comparativement au trimestre clos le 30 juin 2024. La hausse de l'amortissement est attribuable à une révision de la durée d'utilité estimée des relations clients et des technologies logicielles acquises ainsi qu'à l'amortissement de certaines immobilisations incorporelles générées en interne complété au cours de l'exercice 2025, facteurs compensés par l'amortissement entièrement complété au cours des douze derniers mois de certaines immobilisations incorporelles acquises.

Restructuration

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Restructuration	1 210	9 541	(8 331)	(87,3)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,4 %	3,6 %		

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. Les frais de restructuration se sont composés essentiellement d'indemnités de départ en trésorerie.

Autres produits (charges)

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Produit (charge) d'intérêts net	(6 209)	10 166	(16 375)	(161,1)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	(2,0) %	3,8 %		

Le produit (la charge) d'intérêts net se compose essentiellement d'une perte de 11,8 M\$ découlant de la variation de la juste valeur du passif au titre du rachat d'actions lié à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et de la charge d'intérêts de 0,3 M\$ essentiellement liée aux intérêts sur les obligations locatives pour le trimestre clos le 30 juin 2025, facteurs compensés par le produit d'intérêts de 5,9 M\$ touché sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie pour le trimestre clos le 30 juin 2025. La diminution de 4,7 M\$ du produit d'intérêts touché sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie au cours de la période est liée à une baisse du solde en trésorerie par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation de la charge d'intérêts et des charges financières est attribuable à la perte résultant de la variation de la juste valeur du passif au titre du rachat d'actions lié à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Impôt sur le résultat

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%
Charge (produit) d'impôt				
Exigible	1 691	801	890	111,1
Différé	(386)	300	(686)	(228,7)
Total de la charge d'impôt	1 305	1 101	204	18,5
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires				
Exigible	0,6 %	0,3 %		
Différé	(0,1) %	0,1 %		
Total	0,4 %	0,4 %		

Nous avons comptabilisé une charge d'impôt de 1,3 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025, comparativement à une charge d'impôt de 1,1 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, ce qui a entraîné une augmentation de 0,9 M\$ de la charge d'impôt exigible et une diminution de 0,7 M\$ du produit d'impôt différé. L'augmentation de 0,9 M\$ de la charge d'impôt exigible est principalement attribuable aux écarts temporaires liés à la comptabilisation de la charge du groupe américain, tandis que la diminution de 0,7 M\$ découle en grande partie de la comptabilisation de pertes fiscales visant à couvrir l'impôt différé sur les profits latents comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

Principales données de l'état de la situation financière

(en milliers de dollars américains)	30 juin 2025	31 mars 2025
	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	447 598	558 469
Total de l'actif	1 696 624	1 826 203
Total du passif	162 527	162 236
Total des passifs non courants	12 936	13 253

Total de l'actif

Comparaison au 30 juin 2025 et au 31 mars 2025

Le total de l'actif a diminué de 129,6 M\$, ou 7 %, entre le 31 mars 2025 et le 30 juin 2025, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ayant compté pour 110,9 M\$ de la baisse essentiellement en raison du montant de 86,2 M\$ en trésorerie affecté au rachat et à l'annulation d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, ainsi que du montant de 30,2 M\$ au titre du rachat d'actions aux fins du règlement d'UAR non monétaires. Les immobilisations corporelles et incorporelles représentaient respectivement 0,1 M\$ et 24,2 M\$ de la diminution, du fait surtout des amortissements comptabilisés au cours de la période, contrebalancés par les frais de développement interne inscrits à l'actif au titre des immobilisations incorporelles. Les créances clients et autres débiteurs ont compté pour 1,0 M\$ de la diminution, qui inclut une baisse des créances clients, déduction faite de la correction de valeur pour pertes de crédit attendues, de 0,8 M\$, une diminution de 0,5 M\$ des intérêts courus et autres débiteurs, une baisse de 0,2 M\$ de la taxe de vente à recevoir et une hausse de 0,6 M\$ du montant à recevoir au titre des crédits d'impôt à la recherche et au développement. Les avances de fonds aux commerçants, les actifs au titre de droits d'utilisation et les autres actifs non courants représentaient aussi respectivement 2,5 M\$, 0,9 M\$ et 1,6 M\$ de la baisse. La diminution du total de l'actif a été en partie compensée par une augmentation de 7,4 M\$ du goodwill relativement à un profit de change lié aux établissements à l'étranger, une hausse de 3,8 M\$ des autres actifs courants, qui est principalement liée à une augmentation des actifs contractuels, et une augmentation de 0,3 M\$ des stocks.

Total du passif

Comparaison au 30 juin 2025 et au 31 mars 2025

Le total du passif a augmenté de 0,3 M\$, ou 0 %, entre le 31 mars 2025 et le 30 juin 2025 du fait d'une hausse de 0,6 M\$ des passifs courants, contrebalancée par un recul de 0,3 M\$ des passifs non courants. L'augmentation des passifs courants découle notamment d'une augmentation de 4,1 M\$ des provisions et autres créditeurs, principalement attribuable à des provisions pour litiges, d'un accroissement de 0,7 M\$ des produits différés, d'une augmentation de 0,6 M\$ des charges sociales à payer se rapportant à la rémunération à base d'actions et d'une hausse de 0,3 M\$ de l'impôt à payer, facteurs contrebalancés par une baisse de 4,0 M\$ de la rémunération et des avantages à payer, une diminution de 1,0 M\$ des taxes de vente à payer et un recul de 0,2 M\$ des obligations locatives. La diminution des passifs non courants découle d'une baisse de 0,5 M\$ des obligations locatives et d'un recul de 0,1 M\$ du passif d'impôt différé, facteurs contrebalancés par une augmentation de 0,2 M\$ des autres passifs non courants.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau ci-après présente les principales données tirées des comptes de résultats consolidés trimestriels pour chacun des huit trimestres compris dans la période close le 30 juin 2025. Ces données doivent être lues en parallèle avec nos états financiers consolidés annuels audités et les notes annexes. Le résultat d'exploitation trimestriel n'est pas nécessairement représentatif de nos résultats d'exploitation pour un exercice complet ou pour une période future.

(en milliers de dollars américains, sauf les montants par action)	Trimestres clos les							
	30 sept. 2023	31 déc. 2023	31 mars 2024	30 juin 2024	30 sept. 2024	31 déc. 2024	31 mars 2025	30 juin 2025
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits des activités ordinaires	230 273	239 695	230 216	266 091	277 182	280 134	253 419	304 942
Coût direct des produits	134 105	138 218	130 516	157 883	162 899	164 260	141 579	175 869
Marge brute	96 168	101 477	99 700	108 208	114 283	115 874	111 840	129 073
Charges d'exploitation								
Frais généraux et administratifs	26 324	29 934	22 540	31 856	31 247	29 459	22 577	34 713
Recherche et développement	33 081	34 675	27 625	27 471	30 520	32 148	30 196	32 425
Vente et commercialisation	60 290	60 908	57 804	57 070	65 681	54 012	58 081	67 880
Amortissement des immobilisations corporelles	1 493	1 894	1 790	1 973	1 853	1 891	1 622	1 635
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 647	1 651	2 418	1 394	1 369	1 218	1 239	1 188
Perte (profit) de change	689	(979)	501	85	(1 337)	2 514	(668)	(2 763)
Rémunération liée à des acquisitions	560	—	—	—	52	157	157	157
Amortissement des immobilisations incorporelles	23 990	23 671	22 882	22 895	22 612	22 105	20 820	34 681
Restructuration	80	1 232	5 422	9 541	164	6 368	1 430	1 210
Dépréciation du goodwill	—	—	—	—	—	—	556 440	—
Total des charges d'exploitation	148 154	152 986	140 982	152 285	152 161	149 872	691 894	171 126
Perte d'exploitation	(51 986)	(51 509)	(41 282)	(44 077)	(37 878)	(33 998)	(580 054)	(42 053)
Produit (charge) d'intérêts net	10 746	10 899	10 524	10 166	9 543	8 388	8 401	(6 209)
Perte avant impôt sur le résultat	(41 240)	(40 610)	(30 758)	(33 911)	(28 335)	(25 610)	(571 653)	(48 262)
Charge (produit) d'impôt								
Exigible	755	149	1 680	801	1 692	867	4 136	1 691
Différé	497	(530)	102	300	(372)	109	154	(386)
Total de la charge (du produit) d'impôt	1 252	(381)	1 782	1 101	1 320	976	4 290	1 305
Perte nette	(42 492)	(40 229)	(32 540)	(35 012)	(29 655)	(26 586)	(575 943)	(49 567)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,28)	(0,26)	(0,21)	(0,23)	(0,19)	(0,17)	(3,79)	(0,35)

Produits des activités ordinaires

Le total de nos produits trimestriels a augmenté consécutivement pour toutes les périodes présentées (sauf les trimestres clos les 31 mars 2024 et 2025) en raison principalement des hausses des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions des clients existants et nouveaux, y compris l'adoption accrue de nos solutions de paiement et de nos solutions phares.

La diminution des produits des activités ordinaires au cours des trimestres clos les 31 mars 2024 et 2025 s'explique en grande partie par l'incidence du caractère saisonnier de nos activités sur nos produits des activités ordinaires, puisque les produits tirés du traitement des transactions représentent une proportion de plus en plus importante de notre composition des produits. Pour le secteur du commerce de détail, le trimestre clos le 31 décembre est traditionnellement notre trimestre le plus fort en termes de VTB en raison de la période des Fêtes. Pour le secteur de l'hôtellerie, le trimestre clos le 30 septembre est traditionnellement notre trimestre le plus fort en termes de VTB. Le trimestre clos le 31 mars est traditionnellement notre trimestre le plus faible en termes de VTB pour les secteurs du commerce de détail et de l'hôtellerie, ce qui explique la baisse de nos produits des activités ordinaires pour les trimestres clos les 31 mars 2024 et 2025 par rapport aux trimestres clos les 31 décembre 2023 et 2024.

Coût direct des produits

Notre total du coût direct des produits trimestriels a augmenté consécutivement pour toutes les périodes présentées (sauf pour les trimestres clos les 31 mars 2024 et 2025). De manière générale, les augmentations d'une période à l'autre sont principalement attribuables à la hausse des coûts associés au soutien d'un plus grand nombre de clients utilisant nos solutions de paiement, puisque les coûts directs associés aux produits tirés du traitement des transactions sont plus élevés. La diminution du coût direct des produits pour les trimestres clos les 31 mars 2024 et 2025 correspond à la baisse des produits des activités ordinaires au cours des périodes attribuable au caractère saisonnier de nos activités.

Marge brute

Le total de notre marge brute trimestrielle a augmenté consécutivement pour toutes les périodes (à l'exception des trimestres clos les 31 mars 2024 et 2025) en raison d'une hausse du nombre de clients utilisant nos produits phares et nos solutions de paiement, notamment les clients affichant un VTB élevé. La diminution de la marge brute trimestrielle totale pour les trimestres clos les 31 mars 2024 et 2025 est essentiellement attribuable à l'incidence du caractère saisonnier de nos activités sur nos produits des activités ordinaires. Bien qu'historiquement notre marge brute en pourcentage des produits des activités ordinaires ait reculé au fil du temps du fait de l'accroissement du nombre de clients adoptant nos solutions de paiement, lesquelles solutions affichent des coûts directs plus élevés que ceux associés à nos logiciels, ce recul est en partie contrebalancé par l'augmentation des produits tirés de notre programme d'avances de fonds aux commerçants, dont le flux de produits génère une marge considérablement plus élevée, et le montant moyen de la marge brute générée par chaque client a, de manière générale, continué d'augmenter, améliorant ainsi nos facteurs économiques.

Charges d'exploitation

Le total de nos charges d'exploitation trimestrielles a augmenté entre le trimestre clos le 30 septembre 2023 et le trimestre clos le 30 décembre 2023, en raison de l'accroissement des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, ainsi que d'une augmentation des créances douteuses. La baisse des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 31 mars 2024 s'explique principalement par la diminution de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, qui découle en majeure partie de la déchéance d'attributions octroyées à certains hauts dirigeants au cours de la période. L'augmentation des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 30 juin 2024 reflète une hausse des frais de restructuration, un accroissement des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, et une augmentation des créances douteuses; les créances douteuses ont augmenté proportionnellement à la croissance accélérée pour ce qui est du capital émis dans le cadre de notre programme d'avances de fonds aux commerçants. Les charges d'exploitation du trimestre clos le 30 septembre 2024 ont légèrement diminué en raison de la baisse des frais de restructuration, contrebalancée par une hausse des frais de vente et de commercialisation, qui résulte principalement d'une augmentation de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent et d'un accroissement des honoraires. La diminution des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 31 décembre 2024 s'explique principalement par une baisse des frais de vente et de commercialisation attribuable pour l'essentiel à la diminution de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent et au repli des honoraires. Ces charges avaient augmenté au cours du trimestre précédent, ce qui justifie le recul constaté. La diminution des frais de vente et de commercialisation au cours de la période est aussi attribuable à la baisse des salaires et autres frais liés au personnel découlant de la restructuration. La diminution a été en partie contrebalancée par une augmentation des frais de restructuration et des pertes de change, du fait de l'appréciation du dollar américain au cours de

la période. La hausse des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 31 mars 2025 était principalement attribuable à la charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de 556,4 M\$ au cours du trimestre et à une augmentation des honoraires professionnels. Cette augmentation a été en partie contrebalancée par une diminution des créances douteuses, une diminution des salaires et autres frais liés au personnel, un profit de change par rapport à une perte de change au trimestre précédent et une baisse des frais de restructuration liés à la réorganisation au cours du trimestre précédent. La diminution des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 30 juin 2025 était principalement attribuable à la dépréciation du goodwill hors trésorerie enregistrée au cours du trimestre précédent, contrebalancée par la hausse des amortissements des immobilisations incorporelles, l'accroissement des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, ainsi que par une hausse des honoraires. Il est à noter qu'une partie de nos charges d'exploitation est libellée dans des monnaies étrangères, ce qui peut avoir une incidence sur la comparabilité de nos tendances trimestrielles et annuelles.

Se reporter à la section « Résultats d'exploitation » du présent rapport de gestion pour plus de détails sur la variation d'un exercice à l'autre des produits des activités ordinaires et de la perte nette.

Trésorerie et sources de financement

Aperçu

Notre stratégie de gestion du capital consiste à préserver notre capacité à poursuivre notre exploitation, à procurer des avantages à nos parties intéressées et à assurer un rendement du capital investi adéquat à nos actionnaires en vendant nos services à un prix qui soit à la mesure du niveau de risque d'exploitation que nous assumons. Nous calculons le montant total du capital nécessaire en tenant compte des niveaux de risque. Nos capitaux permanents sont ajustés en temps et lieu selon les changements de l'environnement économique et les risques que courent nos actifs sous-jacents. Nous ne sommes exposés à aucune exigence extérieure en matière de capital.

Fonds de roulement

Notre première source de financement a été la mobilisation de capitaux qui, depuis l'exercice clos le 31 mars 2016, a rapporté plus de 2,0 G\$. Dans la mesure du possible, notre gestion de trésorerie vise à assurer que nous disposons de liquidités suffisantes pour satisfaire nos obligations quand elles arrivent à échéance. À cet égard, nous surveillons les flux de trésorerie et faisons régulièrement des analyses du budget par rapport aux réalisations. Notre principale source d'utilisation de fonds tient au fonds de roulement, à notre programme d'avances de fonds aux commerçants, aux rachats d'actions opportunistes et aux acquisitions éventuelles. L'excédent du fonds de roulement se chiffrait à 538,2 M\$ au 30 juin 2025. Compte tenu de notre trésorerie existante et du financement disponible, nous estimons disposer de liquidités suffisantes pour répondre à nos besoins de croissance actuels et à court terme, et réaliser nos objectifs stratégiques à long terme.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Notre conseil d'administration et la Bourse de Toronto (la « TSX ») ont approuvé le renouvellement d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant le rachat, à notre gré, aux fins d'annulation, d'au plus 9 013 953 actions à droit de vote subalterne de la Société, soit environ 10 % du « flottant » de la Société (au sens donné à ce terme dans le *Guide à l'intention des sociétés de la TSX*) pour les actions à droit de vote subalterne émises et en circulation au 21 mars 2025, au cours de la période de 12 mois commençant le 5 avril 2025 et se terminant au plus tard le 4 avril 2026. Nos actionnaires peuvent obtenir, sans frais, un exemplaire de l'avis d'intention de procéder à une offre publique de rachat dans le cours normal des activités déposé par la Société auprès de la TSX en communiquant avec notre service des relations avec les investisseurs, à l'adresse investorrelations@lightspeedhq.com.

Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, à l'exception des rachats effectués aux termes de dispenses relatives aux achats en bloc, nous sommes autorisés, sous réserve des lois sur les valeurs mobilières pertinentes, à racheter quotidiennement, par l'intermédiaire de la TSX, un maximum de 153 504 actions à droit de vote subalterne, ce qui représente 25 % du volume quotidien moyen des opérations sur 614 018 actions à droit de vote subalterne, calculé conformément aux règles de la TSX pour la période de six mois close le 28 février 2025.

Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, nous avons également conclu un régime d'achat d'actions automatique (« RAAA ») aux termes duquel un courtier désigné peut acheter des actions à droit de vote subalterne à des moments où nous ne serions normalement pas autorisés à acheter nos actions à droit de vote subalterne en raison de restrictions

réglementaires et de périodes d'interdiction d'opérations habituelles que nous nous imposons. Les rachats dans le cadre du RAAA sont effectués conformément à certains paramètres d'achat.

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et en vertu du RAAA, nous avons racheté et annulé 9 013 953 actions à droit de vote subalterne, soit le nombre total autorisé aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, pour une contrepartie totale, compte tenu des coûts de transaction, de 85,4 M\$ (2 673 926 actions à droit de vote subalterne pour une contrepartie totale, compte tenu des coûts de transaction, de 39,9 M\$ au 30 juin 2024). Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, la charge d'intérêts et les charges financières comprennent une perte de 11,8 M\$ liée à la variation de la juste valeur du passif au titre des rachats d'actions en lien avec l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Nous estimons que le rachat de nos actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités constitue un investissement approprié, puisque, à notre avis, les cours du marché pourraient, à l'occasion, ne pas refléter la valeur sous-jacente des activités de Lightspeed.

Achat d'actions ordinaires aux fins du règlement d'UAR non monétaires

Les UAR non monétaires sont assorties des mêmes caractéristiques que les UAR, sauf qu'elles peuvent être réglées soit par le versement de trésorerie selon le cours de l'action de la Société à la date de règlement, soit par le versement d'actions ordinaires achetées sur le marché libre, au gré de la Société. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les UAR non monétaires ont été réglées par le versement d'actions ordinaires achetées sur le marché libre.

Nous avons constitué une fiducie en vue de régler les UAR non monétaires dont les droits ont été acquis. À cet égard, nous demandons au fiduciaire d'acheter des actions ordinaires de la Société sur le marché libre et de les détenir en fiducie pour le compte des détenteurs d'UAR non monétaires jusqu'à ce qu'elles soient libérées et livrées aux fins du règlement. À des fins comptables, les actions ordinaires sont considérées comme détenues en trésorerie, et elles sont comptabilisées en réduction temporaire des actions ordinaires en circulation ainsi qu'en réduction temporaire du capital-actions équivalant à la contrepartie payée, y compris les coûts de transaction. À la livraison des actions ordinaires aux fins du règlement des UAR non monétaires, le nombre d'actions ordinaires en circulation augmente, annulant ainsi la réduction temporaire initiale des actions ordinaires en circulation, et le montant inscrit en surplus d'apport associé aux UAR non monétaires réglées est transféré au capital-actions, annulant ainsi la réduction temporaire initiale du capital-actions. Toute différence entre le surplus d'apport et la réduction temporaire initiale du capital-actions est comptabilisée dans le déficit cumulé. Au 30 juin 2025, un total de 2 528 079 actions ordinaires achetées aux fins du règlement des UAR non monétaires étaient considérées comme étant détenues en trésorerie et comptabilisées en réduction temporaire des actions ordinaires en circulation et du capital-actions (aucune action ordinaire au 30 juin 2024).

Flux de trésorerie

Le tableau suivant présente la trésorerie et les équivalents de trésorerie aux 30 juin 2025 et 2024 et les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement pour les trimestres clos les 30 juin 2025 et 2024 :

(en milliers de dollars américains)	Trimestres clos les 30 juin	
	2025	2024
	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	447 598	673 948
Flux de trésorerie liés aux :		
Activités d'exploitation	12 396	(14 233)
Activités d'investissement	(6 205)	6 869
Activités de financement	(118 475)	(40 778)
Incidence du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	1 413	(12)
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(110 871)	(48 154)

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 12,4 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025, comparativement à des sorties de trésorerie de 14,2 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les flux de trésorerie disponibles ajustés³ utilisés se sont établis à 1,7 M\$, comparativement à 3,0 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Cette amélioration de 1,3 M\$ est principalement attribuable à l'augmentation de la marge brute, et rend compte des variations du fonds de roulement, notamment des écarts temporaires liés aux débiteurs et aux créditeurs courants.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont élevées à 6,2 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025, comparativement à des entrées de trésorerie liées aux activités d'investissement de 6,9 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Cette variation est principalement attribuable à une diminution de 4,9 M\$ du produit d'intérêts reçu, à une augmentation de 7,2 M\$ des sorties de trésorerie liées aux frais de développement interne inscrits à l'actif et à une augmentation de 1,0 M\$ des sorties de trésorerie liées aux entrées d'immobilisations corporelles.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les sorties de trésorerie liées aux activités de financement pour le trimestre clos le 30 juin 2025 se sont établies à 118,5 M\$, contre 40,8 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024. Cette augmentation est surtout attribuable à une hausse de 46,3 M\$ des sorties de trésorerie liées au rachat et à l'annulation d'actions, à une hausse de 30,2 M\$ au titre du rachat d'actions aux fins du règlement d'UAR non monétaires et à un recul de 1,3 M\$ des entrées de trésorerie liées à l'exercice d'options sur actions aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, facteurs contrebalancés par un recul de 0,1 M\$ des sorties de trésorerie liées aux obligations locatives.

Nous sommes d'avis que notre solde en trésorerie actuel, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et le crédit disponible aux termes de notre facilité de crédit nous permettent de combler les besoins en liquidités futurs aux fins de l'exploitation de la Société.

Arrangements non comptabilisés

Nous n'avons aucun arrangement non comptabilisé significatif autre que les contrats de location de faible valeur ou à court terme et les autres obligations d'achat décrites à la rubrique « Obligations contractuelles » de notre rapport de gestion annuel pour l'exercice clos le 31 mars 2025. De temps à autre, nous pouvons être conditionnellement responsables à l'égard de litiges ou de réclamations.

Transactions entre parties liées

Nous n'avons pas conclu de transactions avec des parties liées importantes, autres que celles qui sont présentées dans nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour le trimestre clos le 30 juin 2025.

Instruments financiers et autres instruments

Juste valeur

La juste valeur des avances de fonds aux commerçants a été établie au moyen de données de niveau 3, en calculant la valeur actualisée des flux de trésorerie estimatifs futurs selon les modalités des ententes. Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les hypothèses clés comprennent une période de remboursement moyenne de sept mois, un taux d'actualisation moyen de 15 %, sur la période de remboursement, et des montants réputés irrécouvrables, y compris les radiations, de 2 955 \$. Aucune modification raisonnablement possible des hypothèses clés n'entraînerait de variation importante de la juste valeur des avances de fonds aux commerçants en raison des périodes de remboursement à court terme attendues.

Les produits tirés du traitement des transactions pour le trimestre clos le 30 juin 2025 comprennent un montant de 10,4 M\$ provenant des avances de fonds aux commerçants pour des frais perçus incluant une variation de juste valeur (7,8 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024), et les frais généraux et administratifs pour le trimestre clos le 30 juin 2025 comprennent un

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

montant de 3,0 M\$ se rapportant aux avances de fonds aux commerçants réputées irrécouvrables, y compris les radiations (2,6 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024).

Risque de crédit et de concentration

Le risque de crédit auquel nous sommes exposés est imputable principalement à notre trésorerie et à nos équivalents, à nos créances clients et autres débiteurs, et à nos avances de fonds aux commerçants. Nous n'exigeons généralement aucune garantie de la part de nos clients relativement aux créances clients. Le risque de crédit visant la trésorerie et les équivalents de trésorerie est géré en confiant les fonds uniquement à des institutions financières ayant une cote de crédit élevée. Nous ne détenons aucun bien donné en garantie.

Du fait de notre bassin de clients diversifiés, il n'existe aucune concentration particulière du risque de crédit relativement à nos créances clients et aux avances de fonds aux commerçants. Par ailleurs, les soldes de créances clients et des avances de fonds aux commerçants sont gérés et analysés régulièrement afin d'assurer le recouvrement des montants en temps opportun.

Nous maintenons un compte de correction de valeur pour pertes à l'égard d'une partie des créances clients lorsque le recouvrement devient douteux, selon la méthode décrite à la note 3 de nos états financiers consolidés annuels audités. Nos comptes de correction de valeur pour pertes de crédit attendues prennent en compte de manière prospective des facteurs propres aux créanciers et l'état général de l'économie.

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, les répercussions possibles liées à l'incertitude du contexte macroéconomique sur notre risque de crédit ont été prises en compte, ce qui a mené à une augmentation de notre correction de valeur pour pertes de crédit attendues par rapport à ce qu'elle aurait été compte non tenu de ces répercussions. Nous continuons de surveiller les conditions macroéconomiques et leurs incidences sur notre risque de crédit.

Risque de liquidité

Nous sommes exposés au risque de ne pas être en mesure d'honorer nos engagements financiers à la date d'échéance établie, conformément aux modalités de ces engagements et à un prix raisonnable. Nous gérons notre risque de liquidité en établissant des prévisions relatives aux sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation ainsi qu'aux activités d'investissement et de financement prévues. Au 30 juin 2025, nous disposions d'un montant en trésorerie et en équivalents de trésorerie s'établissant à 447,6 M\$, ainsi que d'une facilité de crédit, ce qui témoigne de notre liquidité et de notre capacité à régler les passifs financiers futurs au fur et à mesure qu'ils deviennent exigibles.

Risque de change

Nous sommes exposés au risque de change en raison des instruments financiers libellés en devises. Les principales monnaies qui nous exposent au risque de change en raison des instruments financiers libellés en devises comprennent le dollar canadien, l'euro, la livre sterling, le dollar australien et le dollar néo-zélandais. Nous avons pour politique d'atténuer notre exposition au risque de change en concluant des instruments dérivés. Nous avons conclu de nombreux contrats de change à terme. La combinaison de devises utilisée pour les couvertures de flux de trésorerie de la Société est le dollar américain / dollar canadien. Nous n'utilisons pas d'instruments dérivés à des fins de spéculation. Au 30 juin 2025, le notionnel de nos contrats de change était de 78,8 M\$ CA (113,8 M\$ CA au 31 mars 2025).

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt s'entend du risque que la fluctuation des taux d'intérêt ait une incidence négative sur les bénéfices et les flux de trésorerie. Certaines de nos positions en trésorerie portent intérêt. Nos créances clients et autres débiteurs et nos créditeurs et charges à payer ne portent pas intérêt. Nous ne sommes pas exposés à un risque de taux d'intérêt significatif.

Risque lié au cours de l'action

Les charges sociales à payer relativement à la rémunération à base d'actions (charges sociales) représentent des cotisations sociales au titre de la rémunération à base d'actions auxquelles nous sommes assujettis dans les divers pays où nous exerçons nos activités. Les charges sociales comptabilisées chaque période de présentation de l'information financière sont fonction, notamment, du nombre d'options sur actions et des attributions d'actions en cours, de l'acquisition des droits liés aux options sur actions et aux attributions d'actions, du prix d'exercice et du cours de nos actions. Toute variation du montant à payer est

comptabilisée dans le coût direct des produits et dans les charges d'exploitation. Toute augmentation du cours de l'action a pour effet d'accroître les charges sociales à payer; mais, lorsque le cours de l'action baisse, la Société comptabilise plutôt une réduction des charges sociales à payer, toutes choses étant égales par ailleurs, y compris le nombre d'options sur actions et d'attributions d'actions en cours et le prix d'exercice qui restent inchangés.

Risque lié à l'inflation

Nous sommes exposés au risque d'inflation, qui pourrait avoir une incidence significative sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Si nos coûts devaient être assujettis à des pressions inflationnistes importantes, nous pourrions ne pas être en mesure de compenser en totalité ces hausses de coûts au moyen d'augmentations de prix. Notre incapacité à compenser les coûts pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Si l'inflation s'accroît, elle aura probablement une incidence sur nos charges, notamment une hausse des coûts liés à l'offre de nos solutions et des charges liées à la rémunération des employés. En outre, nos clients sont également exposés aux risques liés aux pressions inflationnistes qui ont et pourraient encore avoir une incidence sur leurs activités et leur situation financière. Parmi ces risques, notons une réduction des dépenses de consommation et de l'utilisation des cartes de crédit ou de débit, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre rendement financier, puisque le nombre de transactions traitées au moyen de nos solutions de paiement pourrait diminuer, tout comme le montant d'achat moyen de chaque transaction.

Méthodes comptables et estimations comptables critiques

La préparation de nos états financiers consolidés exige que la direction exerce son jugement, fasse des estimations et formule des hypothèses qui ont une incidence sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés et les notes annexes. Nous révisons régulièrement ces estimations en fonction de la meilleure connaissance que la direction a des événements courants et des actions que nous pourrions entreprendre à l'avenir. Les résultats obtenus peuvent différer de ces estimations. L'incertitude à l'égard de ces hypothèses et de ces estimations pourrait nécessiter un ajustement important à la valeur comptable de l'actif ou du passif en question au cours des périodes ultérieures. Les principales estimations et hypothèses sont présentées ci-après. La direction a déterminé que nous exploitons un seul secteur opérationnel et que nous avons un seul secteur à présenter.

Comptabilisation des produits des activités ordinaires

Les principaux aspects du processus de comptabilisation des produits des activités ordinaires, notamment l'identification des contrats générateurs de produits conclus avec des clients, l'identification des obligations de prestation, la détermination du prix de transaction et la répartition entre les obligations de prestation identifiées, l'utilisation d'une méthode de comptabilisation des produits des activités ordinaires appropriée pour chaque obligation de prestation et la mesure de l'avancement des obligations de prestation dans le temps, nécessitent tous l'exercice du jugement et l'utilisation d'hypothèses. Nous suivons les indications figurant à la rubrique « Entité agissant pour son propre compte ou comme mandataire » de l'annexe B d'IFRS 15 pour déterminer si les produits doivent être comptabilisés en fonction du montant brut de la contrepartie payée par le client ou du montant net que nous conservons. Cette détermination requiert l'exercice du jugement et dépend des faits et circonstances relatifs à chaque accord.

Dépréciation d'actifs non financiers

Notre test de dépréciation à l'égard du goodwill se fonde sur les estimations en interne de la juste valeur diminuée des coûts de sortie, et recourt à des modèles d'évaluation comme la méthode d'actualisation des flux de trésorerie. Les principales hypothèses sur lesquelles la direction a fondé sa détermination de la juste valeur diminuée des coûts de sortie comprennent les estimations visant les taux d'actualisation, les multiples de la valeur finale et le taux de croissance estimé. Ces estimations, notamment la méthode employée, l'identification des unités génératrices de trésorerie et le mode d'attribution du goodwill, peuvent avoir une incidence significative sur les valeurs respectives et, en fin de compte, sur le montant de toute dépréciation du goodwill. Lorsque les immobilisations corporelles, les actifs au titre de droits d'utilisation liés aux contrats de location et les immobilisations incorporelles sont soumis à un test de dépréciation, la détermination de la valeur recouvrable des actifs exige que la direction recoure à des estimations, facteur qui peut avoir une incidence significative sur les valeurs respectives et, en fin de compte, sur le montant de toute dépréciation.

Si, à la date ultérieure, la valeur comptable de notre secteur était inférieure à sa valeur recouvrable, nous pourrions devoir comptabiliser une autre charge de dépréciation du goodwill dans nos résultats d'exploitation au cours de périodes futures, ce qui pourrait nuire à notre capacité à atteindre la rentabilité. Le goodwill est plus sensible au risque de dépréciation si les résultats d'exploitation ou la conjoncture économique se détériorent. Une réduction du multiple de la valeur finale, une augmentation du

taux d'actualisation avant impôt ou une diminution du taux de croissance des produits des activités ordinaires pourraient éventuellement entraîner une dépréciation. Nous sommes tenus d'effectuer notre prochain test de dépréciation du goodwill annuel le 31 décembre 2025, ou plus tôt si un événement déclencheur de dépréciation du goodwill survient avant cette date.

Recouvrabilité de l'actif d'impôt différé, impôt exigible et différé, et crédits d'impôt

L'interprétation de la réglementation fiscale, qui est complexe, ainsi que le montant et le calendrier du bénéfice imposable à l'avenir font l'objet d'incertitudes. Nous établissons des provisions fondées sur l'estimation raisonnable des incidences possibles des vérifications par l'administration fiscale. Le montant de ces provisions se fonde sur divers facteurs, comme les vérifications fiscales antérieures ainsi que les interprétations divergentes de la réglementation fiscale de la part de l'entité imposable et de l'administration fiscale responsable.

L'actif d'impôt différé est comptabilisé au titre des pertes fiscales non utilisées et des écarts temporaires déductibles dans la mesure où il est probable qu'un bénéfice imposable, auquel ces pertes fiscales et écarts temporaires pourront être imputés, sera disponible. La direction doit user de son jugement pour déterminer le montant de l'actif d'impôt différé pouvant être comptabilisé, en fonction du calendrier probable et du niveau du bénéfice imposable futur, outre les stratégies de planification fiscale futures.

Rémunération à base d'actions

Nous évaluons le coût des transactions réglées en instruments de capitaux propres avec les employés en nous basant sur la juste valeur des instruments connexes à la date d'attribution. L'estimation de la juste valeur des paiements à base d'actions nécessite la détermination du modèle d'évaluation le mieux adapté à l'attribution, en fonction des modalités de celle-ci. Il faut également formuler des hypothèses et choisir les données les plus pertinentes pour le modèle d'évaluation, notamment les prévisions relatives à l'option quant à sa durée, à sa volatilité, à son taux d'intérêt et à son rendement en dividende.

Provisions

De temps à autre, la Société est partie à des litiges et à des réclamations. Rien ne garantit que ces litiges et ces réclamations seront résolus sans qu'il soit nécessaire de recourir à des procédures coûteuses, ni qu'ils ne nuiront pas à la situation financière et aux résultats d'exploitation de la Société. Les provisions sont comptabilisées lorsque la Société a une obligation juridique ou implicite actuelle résultant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentant des avantages économiques soit nécessaire pour éteindre l'obligation et qu'une estimation fiable du montant de l'obligation peut être faite. Pour déterminer la probabilité d'une perte et établir une estimation raisonnable, la direction doit exercer un jugement important. Les hypothèses utilisées reflètent les conditions économiques les plus probables et les lignes de conduite prévues par la Société à ce moment-là, mais peuvent également différer au fil du temps. Compte tenu des incertitudes associées à tout litige, l'issue réelle peut différer des estimations de la Société et pourrait nuire à la situation financière et aux résultats d'exploitation de la Société.

Immobilisations incorporelles générées en interne

Nous comptabilisons les frais de développement interne comme des immobilisations incorporelles uniquement lorsque les critères suivants sont remplis : la faisabilité technique de l'achèvement de l'immobilisation incorporelle est démontrée; il y a une intention d'achever l'immobilisation incorporelle et une capacité à l'utiliser ou la vendre; l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs probables; des ressources adéquates sont disponibles pour achever le développement de l'immobilisation incorporelle et l'utiliser ou la vendre; et il est possible d'évaluer de façon fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle au cours de son développement. Les immobilisations incorporelles générées en interne sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée d'utilité estimée à partir du moment où l'actif est prêt à être utilisé.

Nouvelles prises de position en comptabilité

De temps à autre, l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») ou d'autres organismes de normalisation publient de nouvelles prises de position en comptabilité, que nous adoptons à la date de prise d'effet indiquée.

Méthodes comptables significatives nouvelles et modifiées, publiées mais non encore entrées en vigueur

Nous continuons d'évaluer l'incidence des modifications d'IFRS 9 *Instruments financiers*, d'IFRS 7 *Instruments financiers : Informations à fournir* et d'IFRS 18 *États financiers : Présentation et informations à fournir* sur nos états financiers consolidés. En ce qui concerne toutes les autres méthodes comptables significatives nouvelles et modifiées, publiées mais non encore entrées

en vigueur, qui ont été identifiées dans les plus récents états financiers consolidés annuels audités, nous ne prévoyons pas que l'adoption de ces normes aura une incidence significative sur nos états financiers des périodes futures.

Information sur les actions en circulation

Lightspeed est une société ouverte inscrite sous le symbole « LSPD » à la TSX et à la New York Stock Exchange. Le capital-actions autorisé consiste en i) un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, et ii) un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries; au 29 juillet 2025, 135 244 003 actions à droit de vote subalterne étaient émises et en circulation, et aucune action privilégiée ne l'était. Le nombre d'actions à droit de vote subalterne émises et en circulation au 29 juillet 2025 est présenté déduction faite des 2 523 320 actions à droit de vote subalterne qui ont été achetées et qui sont détenues en fiducie.

Au 29 juillet 2025, 114 234 options sur actions étaient en cours aux termes du régime d'options sur actions de 2012 modifié et mis à jour de la Société dans sa version modifiée (dont 114 234 avaient les droits acquis à cette date) et 12 616 529 options étaient en cours aux termes du troisième régime incitatif général modifié et mis à jour de la Société dans sa version modifiée (le « régime général ») (dont 5 559 078 avaient les droits acquis à cette date). Chaque option peut ou pourra être exercée en échange d'une action à droit de vote subalterne.

Au 29 juillet 2025, 8 278 options étaient en cours aux termes du régime d'options sur actions et d'attribution modifié et mis à jour de 2011 de ShopKeep Inc. (dont 8 278 avaient les droits acquis à cette date), régime repris par la Société à la clôture de l'acquisition de ShopKeep le 25 novembre 2020. Chaque option peut ou pourra être exercée en échange d'une action à droit de vote subalterne.

Au 29 juillet 2025, 187 604 UAD étaient en cours aux termes du régime général de la Société. Lorsque le participant cessera d'être un administrateur, haut dirigeant, employé ou consultant de la Société conformément au régime général, chacune de ces UAD sera réglée, au gré du conseil d'administration, a) avec la remise d'actions nouvellement émises ou achetées sur le marché libre, b) en trésorerie, ou c) avec une combinaison de trésorerie et d'actions.

Au 29 juillet 2025, à l'exclusion des UAR non monétaires en cours, 5 428 584 UAR étaient en cours aux termes du régime général de la Société (dont 1 407 262 avaient les droits acquis à cette date). Une fois acquise, chacune de ces UAR sera réglée, au gré du conseil d'administration, a) avec la remise d'actions nouvellement émises ou achetées sur le marché libre, b) en trésorerie, ou c) avec une combinaison de trésorerie et d'actions. Au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, la Société a modifié certaines de ses UAR en cours qui avaient été octroyées précédemment à des employés de la Société aux termes du régime général afin d'éliminer la possibilité que ces UAR, une fois acquises, soient réglées au moyen de l'émission d'actions à droit de vote subalterne émises sur le capital autorisé, et de limiter les options de règlement de ces UAR à la remise d'une action à droit de vote subalterne achetée sur le marché libre pour le compte du participant concerné ou au paiement d'un montant en trésorerie égal à la juste valeur de marché d'une action à droit de vote subalterne. Ces UAR modifiées, qui sont des UAR non monétaires, ne sont pas prises en compte dans le nombre d'actions à droit de vote subalterne dont l'émission est réservée aux attributions accordées aux termes du régime général, étant donné qu'elles n'ont pas d'effet dilutif. En outre, au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, la Société a attribué et émis 1 000 026 UAR non monétaires à certains de ses employés. Au 29 juillet 2025, il y avait 2 614 375 UAR non monétaires en cours (dont 550 199 avaient les droits acquis à cette date).

Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

Contrôles et procédures de communication de l'information

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information à fournir dans les rapports déposés auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits. Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour veiller à ce que l'information que la Société doit présenter dans ces rapports soit rassemblée puis communiquée à sa direction selon ce qui convient pour prendre en temps opportun les décisions concernant l'information à fournir. La direction passe régulièrement en revue les contrôles et procédures de communication de l'information; cependant, ces contrôles et procédures ne peuvent fournir une garantie absolue du fait des limites inhérentes à tout système de contrôles visant la prévention et la détection de déclarations erronées imputables à des erreurs ou à des fraudes. Le chef de la direction et la cheffe des finances,

de concert avec la direction, ont évalué les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société et conclu qu'ils étaient efficaces au 30 juin 2025.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Il incombe au chef de la direction et à la cheffe des finances d'établir et de maintenir des mesures de contrôle interne à l'égard de l'information financière. Le cadre de contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société est conçu pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de l'information financière, conformément aux normes IFRS de comptabilité. Le chef de la direction et la cheffe des finances ont été informés que le cadre de contrôle qu'ils ont utilisé pour concevoir les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société est reconnu par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission.

Le chef de la direction et la cheffe des finances ont évalué ou fait évaluer sous leur supervision le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société pour vérifier s'il a subi des modifications durant la période couverte par le présent rapport trimestriel qui ont eu, ou sont raisonnablement susceptibles d'avoir, une incidence importante sur celui-ci. Aucun changement de ce genre n'a été relevé au cours de cette évaluation.

Limites inhérentes aux contrôles et procédures

La direction, y compris le chef de la direction et la cheffe des finances, estime que tout système de contrôles et de procédures de communication de l'information ou de contrôle interne à l'égard de l'information financière, peu importe l'efficacité de sa conception ou de son fonctionnement, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable, non absolue, que ses objectifs sont atteints. En outre, la conception d'un système de contrôles est tributaire des restrictions en matière de ressources, et les avantages que revêtent les contrôles doivent être examinés à la lumière des coûts que ceux-ci entraînent. Du fait de ses limites inhérentes, aucun système de contrôles ne peut fournir l'assurance absolue qu'ont été prévenus ou détectés tous les éventuels enjeux en matière de contrôle ou cas de fraude au sein de la Société. Ces limites inhérentes tiennent entre autres à la possibilité que des erreurs de jugement surviennent dans la prise de décisions et que des défaillances se produisent en raison de simples erreurs. Qui plus est, les contrôles peuvent être neutralisés par des parties agissant seules ou en collusion, ou par un contournement non autorisé des contrôles. De surcroît, la conception d'un système de contrôles se fonde sur certaines hypothèses concernant la probabilité d'événements futurs, et rien ne garantit qu'une conception donnée puisse atteindre ses objectifs établis compte tenu de toutes les éventualités. Par conséquent, en raison des limites inhérentes à tout système de contrôles efficient, des inexactitudes découlant d'erreurs ou de fraudes pourraient survenir et ne pas être décelées.