

Lightspeed annonce ses résultats financiers du deuxième trimestre de 2026 et revoit à la hausse ses perspectives pour l'exercice 2026

Les produits des activités ordinaires se sont chiffrés à 319,0 M\$, en hausse de 15 % sur 12 mois, dépassant les prévisions

Les marges bénéficiaires brutes se sont hissées à 42 %, en croissance de 18 % sur 12 mois, dépassant les prévisions

Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont chiffrées à 25,5 M\$, et les flux de trésorerie disponibles ajustés¹ se sont établis à 18,0 M\$

Lightspeed a ajouté environ 2 000 emplacements clients nets dans le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe au cours du trimestre

Le VTSPB a augmenté de 15 % sur 12 mois dans le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe

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

MONTRÉAL, le 6 novembre 2025 /PRNewswire/ - Lightspeed Commerce Inc. (NYSE : LSPD) | (TSX : LSPD)

(« Lightspeed » ou la « Société »), la plateforme omnicanale unifiée qui propulse les entreprises ambitieuses des secteurs de la vente au détail et de la restauration dans plus d'une centaine de pays, a présenté aujourd'hui ses résultats financiers pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025.

« L'excellent rendement enregistré par Lightspeed pour un deuxième trimestre d'affilée montre que notre transformation se poursuit comme prévu, a déclaré Dax Dasilva, fondateur et chef de la direction. Nos innovations propulsées par l'IA, notre stratégie de mise en marché audacieuse et notre exécution rigoureuse sont autant de facteurs qui stimulent une croissance rentable, et ce n'est que le début. »

« Lightspeed a connu un autre trimestre exceptionnel, les produits des activités ordinaires, la croissance de la marge brute et le BAIIA ajusté ayant tous dépassé les prévisions, a déclaré Asha Bakshani, cheffe des finances. Notre orientation stratégique renouvelée nous permet d'évoluer à un rythme accéléré, et l'augmentation marquée des flux de trésorerie disponibles ajustés¹, qui sont passés de 1,6 M\$ il y a un an à 18 M\$ ce trimestre, témoigne de notre capacité à investir dans la croissance, tout en améliorant la rentabilité. »

Faits saillants financiers du deuxième trimestre

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

- Total des produits des activités ordinaires de 319,0 M\$, en hausse de 15 % sur 12 mois.
- Produits tirés du traitement des transactions de 215,8 M\$, en hausse de 17 % sur 12 mois.
- Produits tirés des abonnements de 93,5 M\$, en hausse de 9 % sur 12 mois.
- Perte nette de (32,7) M\$, ou (0,24) \$ par action, comparativement à une perte nette de (29,7) M\$, ou (0,19) \$ par action. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté¹ de 22,2 M\$, ou 0,16 \$ par action¹, contre un résultat ajusté¹ de 19,9 M\$, ou 0,13 \$ par action¹.
- BAIIA ajusté¹ de 21,3 M\$ en hausse par rapport à un BAIIA ajusté¹ de 14,0 M\$.
- Entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 25,5 M\$, comparativement à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (11,3) M\$, et flux de trésorerie disponibles ajustés¹ de 18,0 M\$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ de 1,6 M\$.
- Au 30 septembre 2025, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Lightspeed se chiffraient à 462,5 M\$.

¹ Mesure ou ratio non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS » et au rapprochement à la mesure ou au ratio IFRS le plus directement comparable.

Faits saillants opérationnels du deuxième trimestre

- Lightspeed a lancé plusieurs nouveaux produits et fonctionnalités au cours du trimestre, notamment ce qui suit :
 - De nombreux produits liés à l'IA dans le secteur du commerce de détail, comme la **Vitrine IA**, qui fournit aux détaillants une présence en ligne alimentée par l'IA sans tracas pour les clients qui ne sont pas prêts à s'engager dans une expérience de commerce électronique complète, des **outils de création de sites Web basés sur l'IA**, qui sont passés de la version bêta à la disponibilité générale, ainsi que des **descriptions de produits générées par l'IA** grâce auxquelles les détaillants peuvent personnaliser rapidement et facilement les descriptions à l'aide de consignes spécifiques relatives au ton, au style et à la longueur afin d'assurer le respect de la marque;
 - Le **Marché NuORDER**, une plateforme centralisée de vente en gros sur laquelle les clients du secteur du commerce de détail peuvent chercher, comparer et commander des produits de plusieurs marques;
 - Le **Centre d'intégrations**, qui compte plus de 200 applications tierces, permet aux commerçants du secteur de l'hôtellerie de découvrir, de connecter et d'utiliser facilement des applications tierces qui les aident à gérer leur entreprise;
 - De nouvelles fonctionnalités pour le module **Références et tendances**, qui comprennent de nouveaux niveaux visuels du graphique des performances de ventes afin de mettre en évidence les meilleures et les pires journées des restaurants par rapport au marché;
 - Les **menus programmés**, qui permettent des changements de menus dynamiques du point de vente ou du code QR pour les commandes à table;
 - **La synchronisation Google du module Commande mobile**, qui propulse la visibilité en ligne des commerçants en synchronisant les heures d'ouverture, les coordonnées et les liens vers leurs réseaux sociaux depuis Commande mobile directement vers Google Profil d'entreprise;
 - De nouvelles offres dans le secteur des services financiers, dont le programme **Capital Lightspeed en Suisse** ainsi que des **fonctionnalités de paiement instantané et de paiement le jour même en Australie**;
 - L'outil **Intelligence d'affaires**, qui donne aux exploitants de terrains de golf la possibilité de consulter des analyses et 12 nouveaux tableaux de bord.
- La performance des moteurs de croissance de Lightspeed, à savoir le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe, est restée impressionnante, grâce à des produits tirés des logiciels en croissance de 20 % sur 12 mois, à un VTB en hausse de 15 % sur 12 mois et à un VTSPB² en pourcentage du VTB² s'étant chiffré à 46 %, en hausse par rapport à 41 % pour l'exercice précédent. Le nombre d'emplacements clients dans ces moteurs de croissance a été porté aux alentours de 92 000, soit une augmentation d'environ 2 000 par rapport au trimestre précédent et de 7 % sur 12 mois. Le nombre total d'emplacements clients² de Lightspeed était d'environ 146 000 à la clôture du trimestre, en hausse sur 12 mois.
- Le RMPU² total s'est accru de 15 % pour s'établir à environ 685 \$, comparativement à environ 598 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, propulsé par l'adoption accrue de nos solutions de paiement, les nouvelles fonctionnalités novatrices de nos logiciels et les hausses des prix des logiciels implantées au cours de l'exercice précédent. Le RMPU lié aux abonnements a augmenté de 10 %.
- Le VTB total s'est chiffré à 25,3 G\$, en hausse de 7 % sur 12 mois, dont une partie de plus en plus importante est traitée au moyen des solutions de paiement de la Société. Le VTSPB s'est chiffré à 10,8 G\$, contre 8,8 G\$ à la période correspondante de l'exercice précédent, en hausse de 22 %. Le VTSPB en pourcentage du VTB s'est élevé à 43 %.
- La marge brute s'est établie à 135,2 M\$, en hausse de 18 % sur 12 mois. La marge brute globale s'est chiffrée à 42 %, comparativement à 41 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. La marge brute liée aux abonnements a augmenté à 82 % pour le trimestre, par rapport à 79 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et ce,

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

grâce aux mesures de contrôle des coûts et aux hausses de prix ciblées. La marge brute liée au traitement des transactions a augmenté pour s'établir à 30 %, contre 27 % il y a un an.

- Lightspeed Capital a enregistré une forte croissance, les produits des activités ordinaires ayant augmenté de 32 % sur 12 mois.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord :
 - **Crock a Doodle**, un studio de poterie qui compte 40 emplacements franchisés dans tout le Canada.
 - **Benson's Pet Center**, qui possède neuf établissements dans l'État de New York et au Massachusetts.
 - Le **parc national de Big Bend**, au Texas, utilisera Lightspeed dans ses cinq emplacements.
 - Plusieurs nouvelles marques, dont **Carhartt** et **Steve Madden**, utilisent maintenant la solution NuORDER de Lightspeed, et nous avons prolongé notre partenariat avec **Nordstrom**.
 - Du côté des exploitants de terrains de golf, nous avons conclu une entente avec **On Top of the World Communities**, un complexe de trois restaurants et de deux terrains de golf en Floride.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe :
 - Le restaurant doublement étoilé Michelin **Hirschen**, situé à Sulzburg.
 - Le **Beckford Group**, qui offre des expériences hôtelières haut de gamme dans six établissements en Angleterre.
 - **Da Giovanni**, un restaurant italien reconnu, qui compte deux établissements à Anvers, en Belgique.
- La Société a nommé Sameer Samat et Odilon Almeida au conseil d'administration, avec prise d'effet au 1^{er} octobre 2025. M. Samat, actuellement président de l'écosystème Android chez Google, possède une riche expérience en direction d'équipes du monde entier dans les domaines du développement de produits et de la croissance des plateformes. M. Almeida, auparavant chef de la direction d'ACI Worldwide, fournisseur de solutions et de logiciels de paiement à l'échelle mondiale, compte une vaste expérience en lien avec les conseils d'administration et la direction dans les secteurs des services financiers, de la technologie et des biens de consommation.
- Au cours du trimestre, Lightspeed a publié son quatrième rapport annuel de durabilité. Les principaux faits saillants comprennent la plantation de plus de deux millions d'arbres à ce jour dans le cadre de l'initiative Carbon Friendly Dining de Lightspeed, une offre accrue d'avantages pour les employés canadiens désireux de fonder une famille ainsi que le classement parmi les entreprises les plus responsables au Canada dans la première liste de Newsweek et Statista.

Perspectives financières³

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

En raison de sa performance exceptionnelle du premier semestre de 2026, Lightspeed revoit à la hausse ses prévisions pour les produits des activités ordinaires, la marge brute et le BAIIA ajusté pour l'exercice complet.

Les perspectives financières de Lightspeed demeurent conformes au TCAC⁴ de la marge brute cible sur trois ans d'environ 15 % à 18 % de la Société et au TCAC⁴ cible sur trois ans du BAIIA ajusté¹ d'environ 35 % présentés lors de notre Journée des marchés des capitaux en mars. De plus, Lightspeed s'attend à atteindre le seuil de rentabilité ou même à générer de meilleurs flux de trésorerie disponibles^{1, 5} au cours de l'exercice 2026. Les perspectives de la Société s'établissent comme suit :

Troisième trimestre de 2026

- Produits des activités ordinaires d'environ 309 M\$ à 312 M\$
- Croissance de la marge brute d'au moins 15 % sur 12 mois
- BAIIA ajusté¹ d'environ 18 M\$ à 20 M\$

³ Les perspectives financières sont présentées sous toutes réserves, sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujetties à un certain nombre de risques qui sont décrits aux rubriques « Énoncés prospectifs », « Hypothèses à l'égard des perspectives financières » et « Perspectives financières à long terme » du présent communiqué.

⁴ Perspectives financières. Se reporter à la rubrique « Perspectives financières à long terme » du présent communiqué pour les hypothèses, les risques et les incertitudes liés aux perspectives financières de Lightspeed, ainsi qu'à la rubrique « Énoncés prospectifs ».

⁵ Se rapporte à la mesure non conforme aux IFRS de la Société « flux de trésorerie disponibles ajustés », qui tient compte de certains éléments, y compris 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.

Exercice 2026

- Croissance des produits des activités ordinaires d'au moins 12 % sur 12 mois
- Croissance de la marge brute d'au moins 15 % sur 12 mois
- BAIIA ajusté¹ d'au moins 70 M\$

Conférence téléphonique et webdiffusion

Lightspeed tiendra une conférence téléphonique et une webdiffusion pour faire le point sur ses résultats financiers à 8 h, heure de l'Est, le jeudi 6 novembre 2025. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez vous rendre en ligne à l'adresse <https://registrations.events/direct/Q417431623>. Après votre inscription, des instructions vous seront fournies pour vous joindre à la conférence : numéro de téléphone, mot de passe unique et code d'identification. À l'heure de la conférence téléphonique, les participants inscrits pourront utiliser le numéro de téléphone fourni dans le courriel de confirmation, puis saisir leur mot de passe unique et leur code d'identification pour accéder directement à la conférence. La webdiffusion sera également transmise en direct à la section Événements de l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse <https://investors.lightspeedhq.com/French/vnements-et-prsentations/vnements--venir/default.aspx>.

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

On pourra entendre la conférence en reprise du 6 novembre 2025, à partir d'environ 11 h, heure de l'Est, au 13 novembre 2025, 23 h 59, heure de l'Est, en composant le 800 770-2030 aux États-Unis et au Canada, ou le 647 362-9199 à l'international, ainsi que le code d'accès 74316. La webdiffusion sera archivée à l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse <https://investors.lightspeedhq.com>.

Les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et le rapport de gestion de Lightspeed pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025 sont accessibles sur son site Web, à l'adresse <https://investors.lightspeedhq.com>, et seront déposés sur SEDAR+, au www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, au www.sec.gov.

Hypothèses à l'égard des perspectives financières

Lors du calcul du BAIIA ajusté inclus dans nos perspectives financières pour le trimestre se terminant le 31 décembre 2025 et du calcul du BAIIA ajusté et des flux de trésorerie disponibles ajustés inclus dans nos perspectives financières pour l'exercice se terminant le 31 mars 2026, nous avons tenu compte de mesures conformes aux IFRS, notamment des produits des activités ordinaires, du coût direct des produits et des charges d'exploitation. Nos perspectives financières se fondent sur certaines hypothèses, dont les suivantes : les hypothèses relatives à l'inflation, aux tarifs douaniers, aux variations des taux d'intérêt, aux dépenses de consommation, aux taux de change et aux autres facteurs macroéconomiques; les territoires où Lightspeed mène des activités importantes n'imposeront pas de mesures strictes, comme celles mises en place en réponse à la pandémie de COVID-19 ou d'autres crises sanitaires; les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements et le roulement de la clientèle attribuable aux faillites demeureront conformes aux prévisions; le nombre d'emplacements clients augmentera de manière conforme aux prévisions (tout particulièrement pour les cohortes affichant un VTB élevé et les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe); la croissance des produits tirés des abonnements trimestriels conforme à nos attentes; les flux de produits des activités ordinaires tirés des recommandations de certains de nos partenaires demeurent conformes à nos attentes (particulièrement avec notre décision de centraliser nos solutions de point de vente et de paiement, puisque nos solutions de paiement ont déjà été perçues par certains de ces partenaires comme étant en concurrence avec leurs propres solutions, et pourraient à nouveau l'être); les utilisateurs qui adoptent nos solutions de paiement affichent un VTB moyen correspondant aux prévisions; l'adoption soutenue de nos solutions de paiement conformément à nos attentes du fait de nos efforts continus pour vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous forme de plateforme

intégrée; notre capacité à fixer les prix de nos solutions de paiement est conforme à nos attentes et nous permet de réaliser des marges convenables et de mettre en œuvre des structures de prix optimisées; nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits et leur incidence sur nos taux de croissance d'un exercice à l'autre; l'adoption soutenue de nos solutions d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; notre capacité à gérer le risque de défaut lié aux avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; les tendances saisonnières sont conformes à nos attentes, tout comme leur incidence sur notre VTB, notre VTSPB et les produits tirés des abonnements, les produits tirés du traitement des transactions, et les produits tirés du matériel informatique et autres produits; notre capacité à susciter l'adoption de nos modules par notre clientèle; notre capacité à saisir judicieusement les opportunités stratégiques (comme des acquisitions, des investissements et des dessaisissements) et à tirer les avantages attendus des acquisitions que nous avons réalisées, notamment les synergies attendues à la suite de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant; l'acceptation et l'adoption par le marché de nos produits phares; notre capacité à attirer et à maintenir en poste le personnel clé nécessaire à la réalisation de nos plans, y compris le personnel des ventes prospectives et des ventes sur le terrain dans nos marchés clés; notre capacité à réaliser notre plan de relève; nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence de nos réorganisations et de nos autres initiatives de réduction des coûts; nos attentes à l'égard de notre stratégie de croissance ciblée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, ainsi que nos stratégies pour les clients dans d'autres régions géographiques et marchés verticaux; notre capacité à gérer le roulement de notre clientèle; et notre capacité à gérer les demandes d'escompte des clients. Nos perspectives financières ne tiennent pas compte de l'incidence éventuelle des acquisitions, des dessaisissements et des autres transactions stratégiques qui pourraient être annoncés ou conclus après la date des présentes. Nos perspectives financières, et notamment les diverses hypothèses qui les sous-tendent, constituent de l'information prospective et doivent être lues dans l'esprit de la mise en garde concernant l'information prospective qui figure ci-après. En raison de nombreux facteurs, nos résultats réels, nos niveaux d'activité, notre rendement ou nos réalisations peuvent sensiblement s'écarter de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans l'information prospective, y compris les risques et incertitudes liés aux éléments suivants : le contexte macroéconomique des PME, notamment l'inflation, les tarifs douaniers, les variations de taux d'intérêt et les tendances de consommation, l'instabilité du secteur bancaire; les fluctuations du change et l'utilisation d'instruments de couverture; toute pandémie ou crise sanitaire mondiale; l'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci; le conflit armé en cours au Moyen-Orient, y compris les réactions à celui-ci; l'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des sanctions, des guerres commerciales, d'autres conditions commerciales ou des mesures protectionnistes des gouvernements) et l'incertitude les concernant; certaines catastrophes naturelles; notre incapacité à attirer et à retenir des clients, notamment les clients affichant un VTB élevé et les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe; notre incapacité à augmenter nos ventes; notre incapacité à mettre en place notre stratégie de croissance; notre incapacité à accroître de façon soutenue l'adoption de nos solutions de paiement, y compris dans le cadre de notre initiative visant à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée; notre capacité à réaliser de manière fructueuse nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits; les risques liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants; notre capacité à continuer d'offrir des avances de fonds aux commerçants et à faire évoluer notre programme d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; notre appui sur un nombre restreint de fournisseurs de services infonuagiques et de fournisseurs des composantes de la technologie que nous offrons sur nos solutions de paiement; notre capacité à gérer et à maintenir les intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes de tiers; notre capacité à maintenir des stocks suffisants de matériel informatique; notre incapacité à améliorer la fonctionnalité, la performance, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'extensibilité de notre plateforme; notre capacité à prévenir et à gérer les atteintes à la sécurité de l'information ou d'autres menaces à la cybersécurité; notre capacité à livrer concurrence; les relations stratégiques avec des tiers; notre appui sur l'intégration de solutions de traitement de paiement de tiers; la compatibilité de nos solutions avec les applications et les systèmes de tiers; l'évolution de la technologie sur laquelle repose notre plateforme; notre capacité à intégrer efficacement des solutions d'intelligence artificielle dans nos activités et notre exploitation; notre capacité à obtenir, maintenir et protéger notre propriété intellectuelle; les risques liés aux activités internationales et à l'usage de notre plateforme dans différents pays; notre situation de trésorerie et nos ressources en capital; les litiges en cours et imminents et la conformité à la réglementation; l'incidence de

l'activisme des parties prenantes externes; les changements dans la législation fiscale et son application; notre aptitude à accroître nos moyens et nos capacités en matière de vente, de commercialisation et de soutien; notre capacité à réaliser nos réorganisations et nos initiatives de réduction des coûts; notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance, qui se concentre sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, ainsi que nos stratégies pour les clients dans d'autres régions géographiques et marchés verticaux; notre capacité à réaliser des investissements futurs dans nos activités au moyen de dépenses d'investissement; notre capacité à exécuter avec succès nos stratégies d'affectation du capital; notre capacité à réaliser notre stratégie d'entreprise et notre stratégie opérationnelle; le maintien de la qualité de notre service à la clientèle et de notre réputation; notre capacité à contrôler et à gérer efficacement notre fonds de roulement et la conformité des entrées et sorties de trésorerie à nos attentes. L'information prospective a pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction quant à notre rendement financier. Elle peut ne pas convenir à d'autres buts.

Perspectives financières à long terme

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

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

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

- Notre capacité à identifier les synergies et à les réaffecter dans les principaux secteurs de l'entreprise dans le cadre de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant.
- Notre capacité à accroître nos actions de ventes prospectives et de ventes sur le terrain dans nos moteurs de croissance.
- Notre capacité à attirer et à conserver les clients et à augmenter le RMPU lié aux abonnements sur les marchés à notre portée.
- La taille des marchés à notre portée pour nos moteurs de croissance, à savoir les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, est conforme à nos attentes.
- Une croissance des emplacements clients d'environ 10 % à 15 % (y compris le TCAC sur trois ans entre l'exercice 2025 et l'exercice 2028) dans nos deux moteurs de croissance, à savoir le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe.
- Notre capacité à saisir judicieusement les opportunités stratégiques (comme des acquisitions, des investissements et des dessaisissements) et à tirer les avantages attendus des acquisitions que nous avons réalisées, notamment les synergies attendues à la suite de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant.
- L'acceptation et l'adoption par le marché de nos produits phares.
- Notre capacité à accroître notre efficacité opérationnelle en regroupant les contrats d'infrastructure et d'hébergement avec certains fournisseurs et en regroupant certains centres de services dans des régions où les coûts sont moins élevés.
- Notre capacité à attirer, à former et à maintenir en poste le personnel clé et notre capacité à réaliser notre plan de relève.
- Nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence de nos réorganisations et de nos autres initiatives de réduction des coûts.
- La capacité à développer et à accroître efficacement notre main-d'œuvre, y compris nos activités de vente, de commercialisation, de soutien et d'exploitation des produits et de la technologie, dans chaque cas à l'échelle nationale et mondiale, mais particulièrement dans nos moteurs de croissance.
- Notre capacité à gérer le roulement de notre clientèle.
- Notre capacité à gérer les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements, les escomptes des clients et de report de paiement.
- Les hypothèses relatives aux taux de change et aux taux d'intérêt, y compris à l'inflation.
- La rémunération à base d'actions en pourcentage des produits des activités ordinaires diminuera au fil du temps.
- La marge brute se situera dans une fourchette d'environ 42 % à 45 % au fil du temps.
- Le BAIIA ajusté¹ augmentera à environ 20 % de la marge brute d'ici l'exercice 2028.
- Les tendances saisonnières pour nos principaux marchés verticaux seront conformes à nos attentes, tout comme leur incidence sur notre VTB, notre VTSPB et les produits tirés du traitement des transactions.

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

- Notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance axée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe ainsi que nos stratégies pour les clients d'autres régions géographiques et marchés verticaux.
- L'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci.
- Le conflit armé en cours au Moyen-Orient et les réactions à celui-ci.

- L'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des sanctions, des guerres commerciales ou d'autres conditions commerciales ou mesures protectionnistes des gouvernements) et l'incertitude les concernant.
- Le risque lié à la chaîne d'approvisionnement et l'incidence que pourraient avoir les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement sur les commerçants.
- Le contexte macroéconomique des PME, notamment l'inflation, les variations de taux d'intérêt et les tendances de consommation.
- L'instabilité du secteur bancaire.
- Toute pandémie ou crise sanitaire mondiale, ou certaines catastrophes naturelles.
- Notre capacité à gérer l'incidence des fluctuations des taux de change sur nos produits des activités ordinaires et nos résultats d'exploitation, notamment par l'utilisation d'instruments de couverture.
- Notre capacité à mettre en place notre stratégie de croissance et l'incidence de la concurrence.
- Notre incapacité à attirer et à retenir des clients, notamment les clients affichant un VTB élevé ou les clients dans nos moteurs de croissance.
- Notre incapacité à augmenter nos ventes à des clients.
- Notre capacité à exécuter avec succès nos initiatives relatives aux prix et aux forfaits.
- Les investissements et dépenses importants requis dans un avenir prévisible pour accroître nos activités, y compris un investissement additionnel de plus de 50 M\$ dans le développement de nos produits et technologies au cours de l'exercice 2026.
- Notre situation de trésorerie et nos sources de financement, y compris notre capacité à obtenir du financement par emprunt ou par capitaux propres à des conditions satisfaisantes.
- Notre capacité à accroître notre envergure et notre levier d'exploitation.
- Notre incapacité à accroître de façon soutenue l'adoption de nos solutions de paiement, y compris dans le cadre de notre initiative visant à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée.
- Les risques liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants.
- Notre capacité à continuer d'offrir des avances de fonds aux commerçants et à faire évoluer notre programme d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes.
- Notre capacité à tirer un plus grand profit de notre offre NuORDER de Lightspeed.
- Notre appui sur un nombre restreint de fournisseurs de services infonuagiques et de fournisseurs des composantes de la technologie que nous offrons sur nos solutions de paiement.
- Notre capacité à améliorer la fonctionnalité, la performance, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'extensibilité de notre plateforme.
- Notre capacité à prévenir et à gérer les atteintes à la sécurité de l'information ou d'autres menaces à la cybersécurité.
- Notre capacité à fixer des prix concurrentiels et satisfaisants pour nos solutions dans un marché très fragmenté et concurrentiel.
- Les relations stratégiques avec des tiers, y compris notre appui sur l'intégration de solutions de traitement de paiement de tiers.
- Notre capacité à maintenir des stocks suffisants de matériel informatique, y compris dans un contexte de tarifs douaniers, de sanctions, de guerres commerciales ou de perturbations de la chaîne d'approvisionnement.
- Notre capacité à gérer et à maintenir les intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes de tiers.
- La compatibilité de nos solutions avec les applications et les systèmes de tiers.
- L'évolution de la technologie sur laquelle repose notre plateforme.
- Notre capacité à intégrer efficacement des solutions d'intelligence artificielle dans nos activités et notre exploitation.

- Notre capacité à obtenir, à maintenir et à protéger notre propriété intellectuelle.
- Les risques liés aux activités internationales, à la vente et à l'utilisation de notre plateforme dans différents pays.
- Le caractère saisonnier de nos activités et de celles de nos clients.
- Les litiges en cours et imminents et la conformité à la réglementation.
- L'activisme de parties prenantes externes.
- Les changements dans la législation fiscale et son application.
- Notre capacité à accroître notre équipe de vente (y compris l'embauche de plus de 150 représentants des ventes à l'étranger et sur le terrain dans nos moteurs de croissance d'ici la fin de l'exercice 2026) et à maintenir la qualité de notre service à la clientèle et de notre réputation.
- Notre capacité à réaliser nos réorganisations et nos initiatives de réduction des coûts.
- Notre capacité à réaliser des investissements futurs dans nos activités au moyen de dépenses d'investissement.
- Notre capacité à exécuter avec succès nos stratégies d'affectation du capital, y compris notre programme de rachat d'actions.
- Le fait que la marge brute et les charges d'exploitation sont des mesures déterminées conformément aux normes IFRS de comptabilité, et le fait que ces mesures peuvent être touchées par des éléments inhabituels, extraordinaires ou non récurrents, ou par des éléments qui ne reflètent pas autrement le rendement d'exploitation ou qui entravent les comparaisons entre les périodes.
- Toute acquisition, tout dessaisissement ou toute autre occasion stratégique, dont certains pourraient être importants ou entraîner des difficultés ou des dépenses importantes en matière d'intégration, ou autrement avoir une incidence sur notre capacité à atteindre nos objectifs à long terme ou à les atteindre selon l'échéancier prévu.

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

À propos de Lightspeed

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

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

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

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

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

Mesures et ratios non conformes aux IFRS

L'information présentée dans ce communiqué inclut certaines mesures financières non conformes aux IFRS telles que le « BAIIA ajusté », le « résultat ajusté », les « flux de trésorerie disponibles ajustés », la « marge brute non conforme aux IFRS », les « frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS », les « frais de recherche et développement non conformes aux IFRS » et les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS », ainsi que certains ratios

financiers non conformes aux IFRS tels que le « résultat ajusté par action – de base et dilué », la « marge brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires » et les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ». Ces mesures et ratios ne sont pas reconnus par les IFRS, n'ont pas un sens standardisé prescrit par les IFRS et ne sont probablement pas comparables à des mesures et ratios analogues présentés par d'autres entreprises. Ils s'ajoutent plutôt aux mesures et ratios IFRS et constituent un complément d'information utile à une compréhension plus approfondie de nos résultats d'exploitation, tels que les comprend notre direction. Par conséquent, il faudrait se garder de considérer ces mesures et ratios isolément ou comme un substitut à l'analyse de notre information financière conforme aux IFRS. Ces mesures et ratios non conformes aux IFRS constituent pour l'investisseur des mesures et ratios supplémentaires de notre rendement d'exploitation et de nos liquidités, et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour évaluer les sociétés émettrices. Notre direction se sert aussi des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour comparer le rendement de l'exploitation d'une période à l'autre, préparer les budgets d'exploitation et les prévisions, et déterminer les composantes de la rémunération de la direction.

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

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

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

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

La « **marge brute non conforme aux IFRS** » est définie comme la marge brute après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit une mesure

supplémentaire utile de notre rendement, puisqu'elle donne aux investisseurs un meilleur aperçu du rendement et de la rentabilité de la Société.

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

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

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

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

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

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

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

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

Indicateurs de rendement clés

La surveillance des indicateurs de rendement clés suivants nous permet d'évaluer notre entreprise, de mesurer notre rendement, d'identifier les tendances qui touchent nos activités, d'établir des plans d'entreprise et de prendre des décisions stratégiques. Ces indicateurs de rendement clés constituent pour l'investisseur des mesures supplémentaires de notre rendement

d'exploitation et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment les mesures propres à un secteur pour évaluer les sociétés émettrices. La méthode dont nous nous servons pour calculer nos indicateurs de rendement clés peut se révéler différente de celle qu'utilisent d'autres entreprises pour calculer des mesures analogues.

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

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

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

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

sélectionnées. Nous pourrions éventuellement inclure ce volume dans le VTB lorsque nous aurons développé davantage notre solution de paiement pour traiter le volume de transactions interentreprises.

Énoncés prospectifs

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

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

L'information prospective est nécessairement fondée sur des opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons appropriées et raisonnables à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective est subordonnée à des risques connus ou inconnus, des incertitudes, des hypothèses et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations obtenus soient largement différents de ceux qui sont expressément ou implicitement exprimés dans l'information prospective. Ces facteurs de risque englobent notamment ceux mentionnés dans notre plus récent rapport de gestion, dans la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle et dans les autres documents que nous avons déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.com, ou sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

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

Personnes-ressources :

Asha Hotchandani Bakshani

Cheffe des finances

Gus Papageorgiou

Responsable des relations avec les investisseurs

investorrelations@lightspeedhq.com

SOURCE : Lightspeed Commerce Inc.

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

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2025	2024	2025	2024
	\$	\$	\$	\$
Produits des activités ordinaires				
Abonnements	93 543	85 536	184 405	168 850
Traitement des transactions	215 766	183 751	420 325	357 805
Matériel informatique et autres produits	9 654	7 895	19 175	16 618
Total des produits des activités ordinaires	318 963	277 182	623 905	543 273
Coût direct des produits				
Abonnements	17 100	18 009	34 443	35 516
Traitement des transactions	151 534	133 497	296 237	261 449
Matériel informatique et autres produits	15 166	11 393	28 989	23 817
Total du coût direct des produits	183 800	162 899	359 669	320 782
Marge brute	135 163	114 283	264 236	222 491
Charges d'exploitation				
Frais généraux et administratifs	29 100	31 247	63 813	63 103
Recherche et développement	32 694	30 520	65 119	57 991
Vente et commercialisation	70 342	65 681	138 222	122 751
Amortissement des immobilisations corporelles	1 697	1 853	3 332	3 826
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 292	1 369	2 480	2 763
Perte (profit) de change	235	(1 337)	(2 528)	(1 252)
Charge de rémunération liée à des acquisitions	157	52	314	52
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	22 612	69 362	45 507
Restructuration	1 622	164	2 832	9 705
Total des charges d'exploitation	171 820	152 161	342 946	304 446
Perte d'exploitation	(36 657)	(37 878)	(78 710)	(81 955)
Produit (charge) d'intérêts net	5 219	9 543	(990)	19 709
Perte avant impôt sur le résultat	(31 438)	(28 335)	(79 700)	(62 246)
Charge (produit) d'impôt				
Exigible	1 116	1 692	2 807	2 493
Différé	146	(372)	(240)	(72)
Total de la charge d'impôt	1 262	1 320	2 567	2 421
Perte nette	(32 700)	(29 655)	(82 267)	(64 667)
Autres éléments du résultat global				
Éléments pouvant être reclassés dans la perte nette				
Écarts de conversion liés aux établissements à l'étranger	576	4 609	7 978	4 849
Variation du profit net latent (de la perte nette latente) sur les instruments de couverture de flux de trésorerie, déduction faite de l'impôt	(734)	584	2 397	70
Total des autres éléments du résultat global	(158)	5 193	10 375	4 919
Total du résultat global	(32 858)	(24 462)	(71 892)	(59 748)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,24)	(0,19)	(0,59)	(0,42)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué	137 730 160	153 551 716	139 265 640	154 144 370

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

	Aux	
	30 septembre 2025	31 mars 2025
	\$	\$
Actif		
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	462 546	558 469
Créances clients et autres débiteurs	44 639	53 077
Avances de fonds aux commerçants	107 068	106 169
Stocks	11 992	14 612
Autres actifs courants	67 080	65 696
Total de l'actif courant	693 325	798 023
Actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location, montant net	13 491	12 714
Immobilisations corporelles, montant net	17 532	17 102
Immobilisations incorporelles, montant net	113 669	159 542
Goodwill	805 899	797 962
Autres actifs non courants	37 386	40 562
Actif d'impôt différé	377	298
Total de l'actif	1 681 679	1 826 203
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer	70 674	73 075
Obligations locatives	5 656	5 654
Passif d'impôt exigible	1 809	1 540
Produits différés	70 611	68 714
Total du passif courant	148 750	148 983
Produits différés	1 030	1 088
Obligations locatives	11 829	11 319
Autres passifs non courants	869	562
Passif d'impôt différé	144	284
Total du passif	162 622	162 236
Capitaux propres		
Capital-actions	3 889 091	4 157 395
Capital apporté supplémentaire	212 848	200 634
Cumul des autres éléments du résultat global	2 913	(7 462)
Déficit cumulé	(2 585 795)	(2 686 600)
Total des capitaux propres	1 519 057	1 663 967
Total du passif et des capitaux propres	1 681 679	1 826 203

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

	Semestres clos les 30 septembre	
	2025	2024
	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation		
Perte nette	(82 267)	(64 667)
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Amortissement des immobilisations incorporelles	69 362	45 507
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location	5 812	6 589
Produit d'impôt différé	(240)	(72)
Charge de rémunération à base d'actions	29 870	29 657
Perte (profit) de change latent	(681)	8
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Créances clients et autres débiteurs	7 984	13 635
Avances de fonds aux commerçants	(899)	(31 208)
Stocks	2 620	(2 762)
Autres actifs	2 282	(1 324)
Créditeurs et charges à payer	689	2 924
Passif d'impôt exigible	269	95
Produits différés	1 839	(4 407)
Autres passifs non courants	307	190
Produit (charge) d'intérêts net	990	(19 709)
Total – activités d'exploitation	37 937	(25 544)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(3 511)	(1 902)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(23 475)	(8 103)
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	(165)	(6 706)
Produit d'intérêts	11 782	21 299
Total – activités d'investissement	(15 369)	4 588
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Produit de l'exercice d'options sur actions	950	1 591
Actions rachetées et annulées	(86 238)	(39 946)
Actions rachetées aux fins du règlement d'UAR non monétaires	(30 208)	—
Règlement d'obligations locatives	(4 331)	(4 328)
Coûts de financement	(42)	(44)
Total – activités de financement	(119 869)	(42 727)
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	1 378	599
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de la période	(95 923)	(63 084)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	558 469	722 102
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	462 546	659 018
Impôt sur le résultat payé	2 130	2 026

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS

BAIIA ajusté

(en milliers de dollars américains, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2025	2024	2025	2024
	\$	\$	\$	\$
Perte nette	(32 700)	(29 655)	(82 267)	(64 667)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ¹⁾	17 428	19 527	31 397	31 201
Amortissement ²⁾	37 670	25 834	75 174	52 096
Perte (profit) de change ³⁾	235	(1 337)	(2 528)	(1 252)
(Produit) charge d'intérêts net ²⁾	(5 219)	(9 543)	990	(19 709)
Rémunération liée à des acquisitions ⁴⁾	157	52	314	52
Frais liés aux transactions ⁵⁾	873	1 727	937	2 412
Restructuration ⁶⁾	1 622	164	2 832	9 705
Provisions pour litiges ⁷⁾	11	5 866	7 799	11 919
Charge d'impôt	1 262	1 320	2 567	2 421
BAIIA ajusté	21 339	13 955	37 215	24 178

- ¹⁾ Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 16 907 \$ et à 29 870 \$ (charge de 18 329 \$ et de 29 657 \$ en septembre 2024), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à une charge de 521 \$ et de 1 527 \$ (charge de 1 198 \$ et de 1 544 \$ en septembre 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 septembre 2025, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 1 292 \$ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 290 \$, et exclut des charges locatives de 1 885 \$ (1 369 \$, 357 \$ et 2 277 \$, respectivement, pour le trimestre clos le 30 septembre 2024). Pour le semestre clos le 30 septembre 2025, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 2 480 \$ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 564 \$, et exclut des charges locatives de 3 944 \$ (2 763 \$, 711 \$ et 4 387 \$, respectivement, pour le semestre clos le 30 septembre 2024).
- ³⁾ Ces profits et pertes hors trésorerie sont liés à la conversion de devises.
- ⁴⁾ Ces coûts représentent une portion de la contrepartie versée aux entreprises acquises qui dépend des obligations d'emploi continu de certains membres du personnel clés des entreprises acquises en question, ou de l'atteinte de certains critères de performance.
- ⁵⁾ Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos premiers appels publics à l'épargne et à nos acquisitions qui n'auraient par ailleurs pas été engagés. Ces coûts sont inclus dans les frais généraux et administratifs.
- ⁶⁾ Nous avons mis en œuvre une réorganisation visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société tout en continuant de mettre l'accent sur la croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration (se reporter à la note 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).
- ⁷⁾ Ces montants représentent les provisions constituées, les montants des règlements et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Ces montants sont inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

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

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

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

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2025	2024	2025	2024
	\$	\$	\$	\$
Perte nette	(32 700)	(29 655)	(82 267)	(64 667)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ¹⁾	17 428	19 527	31 397	31 201
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	22 612	69 362	45 507
Rémunération liée à des acquisitions ²⁾	157	52	314	52
Frais liés aux transactions ³⁾	873	1 727	937	2 412
Restructuration ⁴⁾	1 622	164	2 832	9 705
Provisions pour litiges ⁵⁾	11	5 866	7 799	11 919
Charge (produit) d'impôt différé	146	(372)	(240)	(72)
Résultat ajusté	22 218	19 921	30 134	36 057
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué⁶⁾	137 730 160	153 551 716	139 265 640	154 144 370
Perte nette par action – de base et diluée	(0,24)	(0,19)	(0,59)	(0,42)
Résultat ajusté par action – de base et dilué	0,16	0,13	0,22	0,23

¹⁾ Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 16 907 \$ et à 29 870 \$ (charge de 18 329 \$ et de 29 657 \$ en septembre 2024), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à une charge de 521 \$ et de 1 527 \$ (charge de 1 198 \$ et de 1 544 \$ en septembre 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 et les semestres clos les 30 septembre 2025 et 2024, puisque l'inclusion des actions potentiellement dilutives dans le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base et dilué) n'aurait pas eu d'incidence sur le résultat ajusté par action de base et dilué, le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base et dilué) n'a pas été ajusté pour tenir compte des actions potentiellement dilutives.

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

Flux de trésorerie disponibles ajustés

(en milliers de dollars américains, non audité)

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2025	2024	2025	2024
	\$	\$	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	25 541	(11 311)	37 937	(25 544)
Frais de développement interne inscrits à l'actif ¹⁾	(12 960)	(4 834)	(23 475)	(8 103)
Entrées d'immobilisations corporelles ²⁾	(1 707)	(1 055)	(3 511)	(1 902)
Avances de fonds aux commerçants, montant net ³⁾	7 146	18 813	5 353	34 192
Flux de trésorerie disponibles ajustés	18 020	1 613	16 304	(1 357)

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

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

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

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

	Trimestres clos les 30 septembre		Semestres clos les 30 septembre	
	2025	2024	2025	2024
	\$	\$	\$	\$
Marge brute	135 163	114 283	264 236	222 491
En pourcentage des produits des activités ordinaires	42,4 %	41,2 %	42,4 %	41,0 %
Ajouter : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	595	1 071	896	1 813
Marge brute non conforme aux IFRS¹⁾	135 758	115 354	265 132	224 304
Marge brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	42,6 %	41,6 %	42,5 %	41,3 %
Frais généraux et administratifs	29 100	31 247	63 813	63 103
En pourcentage des produits des activités ordinaires	9,1 %	11,3 %	10,2 %	11,6 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	4 988	5 534	9 605	9 834
Déduire : Frais liés aux transactions ⁴⁾	873	1 727	937	2 412
Déduire : Provisions pour litiges ⁵⁾	11	5 866	7 799	11 919
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS¹⁾	23 228	18 120	45 472	38 938
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	7,3 %	6,5 %	7,3 %	7,2 %
Frais de recherche et développement	32 694	30 520	65 119	57 991
En pourcentage des produits des activités ordinaires	10,3 %	11,0 %	10,4 %	10,7 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	7 161	5 747	12 200	8 922
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS¹⁾	25 533	24 773	52 919	49 069
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	8,0 %	8,9 %	8,5 %	9,0 %
Frais de vente et de commercialisation	70 342	65 681	138 222	122 751
En pourcentage des produits des activités ordinaires	22,1 %	23,7 %	22,2 %	22,6 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	4 684	7 175	8 696	10 632
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS¹⁾	65 658	58 506	129 526	112 119
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	20,6 %	21,1 %	20,8 %	20,6 %

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

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

³⁾ Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et le semestre clos le 30 septembre 2025, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 16 907 \$ et à 29 870 \$ (charge de 18 329 \$ et de 29 657 \$ en septembre 2024), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à une charge de 521 \$ et de 1 527 \$ (charge de 1 198 \$ et de 1 544 \$ en septembre 2024). Ces montants sont inclus dans le coût direct des produits, les frais généraux et administratifs, les frais de recherche et développement, et les frais de vente et de commercialisation (se reporter à la note 6 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

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

⁵⁾ Ces montants représentent les provisions constituées, les montants des règlements et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Ces montants sont inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 13 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).