

Lightspeed annonce ses résultats financiers du quatrième trimestre de 2026 et de l'exercice 2026 et présente ses prévisions pour l'exercice 2027

Les produits des activités ordinaires de 290,8 M\$ et la marge bénéficiaire brute de 129,1 M\$ du quatrième trimestre, en hausse de 15 % sur 12 mois, ont dépassé les attentes.

Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont chiffrées à 55,5 M\$, et les flux de trésorerie disponibles ajustés¹ se sont établis à 18,2 M\$ pour l'exercice.

Dans le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe :

Augmentation sur 12 mois de 24 % des produits des activités ordinaires et de 19 % du VTB, et ajout d'environ 3 200 emplacements clients nets au cours du trimestre.

Le conseil d'administration de Lightspeed a autorisé le renouvellement de l'offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités pour un maximum d'environ 10 % du flottant².

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

MONTRÉAL, le 21 mai 2026 /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, du golf et de la restauration dans plus d'une centaine de pays, a présenté aujourd'hui ses résultats financiers pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2026.

« La première année de notre stratégie pluriannuelle de transformation a été un succès retentissant, comme en témoignent la croissance du nombre d'emplacements clients et l'accélération du VTB à chacun des trimestres de l'exercice, a déclaré Dax Dasilva, fondateur et chef de la direction. Tout au long de cette transformation, Lightspeed a continué d'investir dans les capacités qui comptent le plus pour les entreprises que nous servons, ce qui a permis à notre plateforme de se démarquer comme étant la solution parfaite pour nos clients ayant activités de vente au détail et d'hôtellerie complexes. »

« Au cours de l'exercice 2026, Lightspeed a réalisé des progrès considérables sur les plans opérationnels et financiers, marqués par des marges croissantes et des flux de trésorerie disponibles ajustés positifs, a déclaré Asha Bakshani, chef des finances. Soutenus par un excellent bilan financier et une meilleure rentabilité, nous continuons d'axer nos efforts sur la valeur à long terme pour les actionnaires, notamment par le renouvellement de notre offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités. »

Faits saillants financiers du quatrième trimestre

(À moins d'indication contraire, la période comparative est le trimestre clos le 31 mars 2025.)

- Total des produits des activités ordinaires de 290,8 M\$, en hausse de 15 % sur 12 mois.
- Produits tirés du traitement des transactions de 185,3 M\$, en hausse de 17 % sur 12 mois.
- Produits tirés des abonnements de 93,3 M\$, en hausse de 6 % sur 12 mois.
- Perte nette de (28,6) M\$, ou (0,20) \$ par action, comparativement à une perte nette de (575,9) M\$, ou (3,79) \$ par action. La perte nette de la période correspondante de l'exercice précédent incluait une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de (556,4) M\$. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté¹ de 11,5 M\$, ou 0,08 \$ par action¹, comparativement à un résultat ajusté¹ de 15,0 M\$, ou 0,10 \$ par action¹.
- BAIIA ajusté¹ de 15,1 M\$, en hausse par rapport à un BAIIA ajusté¹ de 12,9 M\$.
- Sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (11,4) M\$, comparativement à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (9,9) M\$, et flux de trésorerie disponibles ajustés¹ utilisés de (13,0) M\$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ utilisés de (9,3) M\$.
- Au 31 mars 2026, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Lightspeed se chiffraient à 453,9 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.

² Flottant au 11 mai 2026. Se reporter à la rubrique « Renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités » pour plus d'informations.

Faits saillants financiers de l'exercice

(À moins d'indication contraire, la période comparative est l'exercice clos le 31 mars 2025.)

- Total des produits des activités ordinaires de 1 227,0 M\$, en hausse de 14 % sur 12 mois.
- Produits tirés du traitement des transactions de 815,1 M\$, en hausse de 17 % sur 12 mois.
- Produits tirés des abonnements de 370,7 M\$, en hausse de 8 % sur 12 mois.
- Perte nette de (144,4) M\$, ou (1,04) \$ par action, comparativement à une perte nette de (667,2) M\$, ou (4,34) \$ par action. La perte nette de l'exercice précédent incluait une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de (556,4) M\$. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté¹ de 61,9 M\$, ou 0,44 \$ par action¹, comparativement à un résultat ajusté¹ de 69,5 M\$ ou 0,45 \$ par action¹.
- BAIIA ajusté¹ de 72,5 M\$, en hausse par rapport à un BAIIA ajusté¹ de 53,7 M\$.
- Entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 55,5 M\$, comparativement à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de (32,8) M\$, et flux de trésorerie disponibles ajustés¹ utilisés de 18,2 M\$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ utilisés de (11,2) M\$.

Faits saillants opérationnels du quatrième trimestre

- Lightspeed a annoncé le lancement de produits et de fonctionnalités phares au cours du trimestre :
 - **L'intégration de Faire dans Vente en gros Lightspeed** offrira aux détaillants de Lightspeed un accès direct à plus de 100 000 marques de produits de style de vie et de décoration, de vêtements et de bijoux sur la plateforme B2B de Faire.
 - **Les recommandations de marques propulsées par l'IA dans le Marché** présentent désormais des suggestions personnalisées de marques en fonction du profil de l'acheteur, des commandes récentes et des liens existants entre les marques, afin de faire découvrir aux clients de nouveaux produits et d'accroître les possibilités de générer des produits des activités ordinaires pour les marques offertes sur le Marché de Lightspeed.
 - **L'outil de reconnaissance optique de caractères propulsé par l'IA** transforme le processus fastidieux du dénombrement manuel des stocks en un processus automatisé avec Lightspeed Retail.
 - **Les importations de menu propulsées par l'IA** permettent aux restaurants de numériser facilement leurs menus à partir de photos de menus imprimés, de documents en ligne ou même de notes écrites, réduisant ainsi le temps nécessaire aux nouveaux clients pour configurer leur profil.
 - Grâce au nouveau **moteur de promotions dans le module Commande mobile**, les restaurants peuvent créer des promotions à temps limité et d'offres 2 pour 1, et ce, sans utiliser de solution de contournement manuel.
- Pour le trimestre, 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 l'augmentation de 24 % sur 12 mois du total des produits des activités ordinaires, à des produits tirés des logiciels en croissance de 9 % sur 12 mois, à un VTB³ en hausse de 19 % sur 12 mois et à un VTSPB³ en pourcentage du VTB s'étant chiffré à 46 %, en hausse par rapport à 41 % pour l'exercice précédent. Le nombre d'emplacements clients³ dans ces moteurs de croissance a été porté aux alentours de 97 000, soit une augmentation d'environ 3 200 par rapport au trimestre précédent et de 11 % sur 12 mois. Le nombre total d'emplacements clients de Lightspeed était d'environ 150 000 à la clôture du trimestre, en hausse sur 12 mois. Pour l'exercice, le total des produits des activités ordinaires de Lightspeed dans ses moteurs de croissance s'est accru de 24 %, les produits tirés des logiciels ont augmenté de 15 % sur 12 mois tandis que le VTB s'est hissé de 15 % sur 12 mois.
- Le RMPU³ total s'est accru de 10 % pour s'établir à environ 602 \$, comparativement à environ 545 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, propulsé par l'adoption accrue de nos solutions de paiement, les nouveaux

³ Indicateur de rendement clé. Se reporter à la rubrique « Indicateurs de rendement clés ».

modules novateurs de nos logiciels et l'ajout de nouveaux clients affichant un VTB élevé. Le RMPU lié aux abonnements a augmenté de 4 % sur 12 mois. La croissance du RMPU lié aux abonnements a été avantagée par le nombre croissant de clients ayant opté pour des forfaits annuels.

- Le VTB total s'est chiffré à 22,9 G\$, en hausse de 11 % sur 12 mois par rapport à 20,6 G\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, 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 9,6 G\$, contre 7,9 G\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, en hausse de 22 %. Le VTSPB en pourcentage du VTB s'est élevé à 42 % pour le trimestre.
- La marge bénéficiaire brute s'est établie à 129,1 M\$ pour le trimestre, en hausse de 15 % sur 12 mois. La marge brute globale s'est chiffrée à 44 %, comparativement à 44 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. La marge brute liée aux abonnements a augmenté à 87 % pour le trimestre, par rapport à 81 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et ce, grâce à l'optimisation de nos effectifs et de nos dépenses ainsi qu'à une remise non récurrente provenant d'un fournisseur en infonuagique. La marge brute liée au traitement des transactions a augmenté pour s'établir à 31 %, contre 29 % il y a un an.
- Lightspeed Capital a enregistré une forte croissance, les produits des activités ordinaires ayant augmenté de 73 % sur 12 mois.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients en Amérique du Nord :
 - **Oshima Surf & Skate**, détaillant de vêtements de sport comptant plusieurs emplacements à Hawaii et grand utilisateur de NuORDER par Lightspeed, a choisi Lightspeed Retail comme système complet pour gérer ses besoins complexes de stocks et de commandes.
 - **AERIN**, marque d'articles de style de vie de luxe et de prestige ayant pignon sur rue à New York et à Palm Beach, a choisi Lightspeed pour ses fonctionnalités d'intégration et d'emplacements multiples.
 - **RedWater Golf**, qui compte huit parcours de golf et cinq emplacements intérieurs avec simulateurs au Michigan, utilise maintenant Lightspeed.
 - Nous avons ajouté de nouvelles marques dans NuORDER par Lightspeed, notamment **Nixon**, **Proenza Schouler**, et **BBC International**, un distributeur de marques réputées de chaussures.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe :
 - **Gaicho**, une chaîne en croissance de 19 restaurants de grillades au Royaume-Uni, a choisi Lightspeed Restaurant (Affichage cuisine et Advanced Insights) pour remplacer un système existant.
 - **Novikov**, à Londres, a fait appel à Lightspeed Restaurant pour l'exploitation de son concept de restauration trois-en-un.
 - **Osmans Töchter**, le restaurant berlinois de renom offrant une cuisine turque moderne.
- Lightspeed a nommé Leslie Martin au poste de chef de la stratégie et de la transformation. M^{me} Martin dirigera notre équipe de transformation interne et veillera à ce que notre stratégie de croissance pluriannuelle soit étroitement liée à une mise en œuvre rigoureuse et soutenue. Avant de se joindre à Lightspeed, elle était associée pour le Boston Consulting Group. M^{me} Martin compte une expérience de 18 ans en développement stratégique d'entreprise et de portefeuille et de redressement de performance. Son habileté stratégique et sa feuille de route en création de valeur seront un apport essentiel à notre croissance rentable, durable et pérenne enracinée dans la valeur à long terme pour les commerçants.
- Après la clôture du trimestre, Lightspeed a annoncé la vente de sa gamme de produits d'hôtellerie Upserve aux États-Unis (« Upserve »), non essentielle à ses activités, à Skyview Equity pour une contrepartie en trésorerie totale maximale de 81 M\$, dont une tranche de 37 M\$ est conditionnelle. Le dessaisissement s'inscrit dans la stratégie de Lightspeed visant à rationaliser son portefeuille et à se concentrer sur ses deux principaux moteurs de croissance, soit le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe.

- En raison de la confiance qu'il porte actuellement au plan stratégique de Lightspeed et de la solide position financière de la Société, le conseil d'administration de Lightspeed a autorisé le renouvellement de son offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités visant le rachat d'au plus 10 % du flottant² public de la Société dans le cadre d'une autorisation de rachat globale pouvant atteindre 400 M\$.

Perspectives financières⁴

Les prévisions suivantes remplacent tous les énoncés précédents de la Société et sont basées sur les attentes actuelles. Lightspeed a mis à jour ses cibles triennales en raison du dessaisissement d'Upserve. Le tableau ci-après fait état de ces changements⁵.

		Cibles initiales		Cibles mises à jour afin d'exclure Upserve	
		Estimations pour l'exercice 2028 ⁵	TCAC pour les exercices 2025-2028 ⁵	Estimations pour l'exercice 2028 ⁵	TCAC pour les exercices 2025-2028 ⁵
Chiffres consolidés	Marge bénéficiaire brute	~700 M\$	~15-18 %	~665 M\$ à 685 M\$	
	Marge brute	~42-45 %		~43-46 %	
	BAIIA ajusté ¹	~20 % de marge bénéficiaire brute ¹	~35 %	~20 % de marge bénéficiaire brute ¹	
	Flux de trésorerie disponibles ajustés ¹	~100 M\$		~95 M\$	
Moteurs de croissance (principalement les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe)	Marge bénéficiaire brute		~20-25 %		~20-25 %
	Nouveaux emplacements clients		~10-15 %		~10-15 %

Les perspectives de Lightspeed pour l'exercice 2027 comprendront la croissance des produits des activités ordinaires internes et la croissance de la marge bénéficiaire brute interne qui ne tiennent pas compte de l'apport des produits des activités ordinaires et de la marge bénéficiaire brute d'Upserve pour la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026. Le tableau qui suit présente cette incidence pour le premier trimestre de 2026 et l'exercice 2026 complet⁶.

(en millions de dollars américains)	Premier trimestre de 2026	Exercice 2026
	\$	\$
Produit des activités ordinaires	305	1 227
Marge bénéficiaire brute	129	527
Produits des activités ordinaires d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026	29	129
Marge bénéficiaire brute d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026	5	24
Produits des activités ordinaires internes⁶	276	1 098
Marge bénéficiaire brute interne⁶	124	503

⁴ 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.

⁵ 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 ».

⁶ Les produits des activités ordinaires internes et la marge bénéficiaire brute interne représentent, pour une période donnée, les produits des activités ordinaires et la marge bénéficiaire brute de la Société, ajustés de manière qu'au moment où un dessaisissement survient au cours d'une période ultérieure, l'apport des activités dessaisies ne soit inclus uniquement que pour les mêmes journées à l'égard desquelles il est inclus dans la période ultérieure. Les produits des activités ordinaires d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026 comprennent environ 14 millions de dollars de produits tirés du traitement des transactions pour l'exercice 2026 liés aux solutions de paiement associées aux emplacements clients qui resteront desservis par Lightspeed, mais qui, par suite du dessaisissement d'Upserve, seront comptabilisés au montant net plutôt que brut. Ce reclassement réduit les produits des activités ordinaires et le coût des produits déclarés du même montant, sans incidence sur la marge bénéficiaire brute. La Société fournit ces chiffres afin d'assurer une meilleure comparabilité d'un exercice à l'autre, compte tenu du dessaisissement d'Upserve.

Premier trimestre de l'exercice 2027

- Produits des activités ordinaires de 305 M\$ à 315 M\$, ce qui représente une croissance des produits des activités ordinaires internes⁶ de 10 % à 14 %.
- Marge bénéficiaire brute de 136 M\$ à 141 M\$, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne⁶ de 10 % à 14 %.
- BAIIA ajusté¹ de 15 M\$ à 20 M\$.

Exercice 2027

- Produits des activités ordinaires de 1 225 M\$ à 1 265 M\$, ce qui représente une croissance des produits des activités ordinaires internes⁶ de 12 % à 15 %.
- Marge bénéficiaire brute de 565 M\$ à 585 M\$, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne⁶ de 12 % à 16 %.
- BAIIA ajusté¹ de 75 M\$ à 95 M\$.

Renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Lightspeed a autorisé le renouvellement, approuvé par la Bourse de Toronto (la « TSX »), de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant le rachat aux fins d'annulation d'au plus 8 478 469 actions à droit de vote subalterne de Lightspeed, 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 au 11 mai 2026, au cours de la période de 12 mois commençant le 25 mai 2026 et se terminant au plus tard le 24 mai 2027. Au 11 mai 2026, 139 883 436 actions à droit de vote subalterne étaient émises. De ce nombre, 84 784 696 actions à droit de vote subalterne constituaient le flottant. Les achats effectués aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités seront effectués par l'intermédiaire de la TSX, de la Bourse de New York (la « NYSE ») ou de tout autre système de négociation au Canada et aux États-Unis, selon ce qui est admissible, et respecteront la réglementation respective. Les rachats d'actions à droit de vote subalterne peuvent également être effectués aux termes de dispenses d'offres publiques de rachat approuvées par les autorités en valeurs mobilières canadiennes compétentes. Les actions à droit de vote subalterne seront acquises dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités au prix en vigueur sur le marché au moment de l'acquisition, à l'exception des rachats effectués aux termes d'une ordonnance de dispense d'offres publiques de rachat qui seront effectués à un prix inférieur au cours en vigueur sur le marché, conformément aux modalités de l'ordonnance. Toute action à droit de vote subalterne rachetée dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités sera annulée.

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, Lightspeed sera autorisée, sous réserve des lois sur les valeurs mobilières pertinentes, à racheter quotidiennement, par l'intermédiaire de la TSX, un maximum de 172 996 actions à droit de vote subalterne, ce qui représente 25 % du volume quotidien moyen des opérations sur 691 987 actions à droit de vote subalterne, calculé conformément aux règles de la TSX pour la période de six mois close le 30 avril 2026.

Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, Lightspeed conclura également un régime d'achat d'actions automatique (le « RAAA »), en date des présentes, avec le courtier désigné responsable de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, autorisant le rachat des actions à droit de vote subalterne à des moments où Lightspeed ne serait normalement pas autorisée à acheter ses titres en raison de restrictions réglementaires et de périodes d'interdiction d'opérations habituelles qu'elle s'impose. Aux termes du RAAA, avant d'entrer dans une période d'interdiction d'opérations, Lightspeed peut, sans y être tenue, donner instruction au courtier désigné d'effectuer des achats aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités conformément à certains paramètres d'achat. Ces achats seront effectués par le courtier désigné suivant ces paramètres d'achat, sans autre instruction de la part de Lightspeed, conformément aux règles de la TSX, aux lois sur les valeurs mobilières applicables et aux modalités du RAAA.

Lightspeed estime que le rachat de ses 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 son avis, les cours du marché pourraient, à l'occasion, ne pas refléter la valeur sous-jacente de ses activités. En outre, les rachats devraient bénéficier à quiconque continue de détenir des actions à droit de vote subalterne de Lightspeed en augmentant sa participation dans Lightspeed lorsque ces actions à droit de vote subalterne rachetées seront annulées.

Les mesures prises dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités seront assujetties à divers facteurs, notamment la position en capital et la situation de trésorerie de Lightspeed, des considérations d'ordre comptable et réglementaire, la performance financière et opérationnelle de Lightspeed, d'autres utilisations du capital, le cours des actions à droit de vote subalterne de Lightspeed et la conjoncture générale du marché. L'offre publique de rachat dans le cours normal des activités n'oblige pas Lightspeed à faire l'acquisition d'un montant en dollars ou d'un nombre d'actions précis, et peut être modifiée ou interrompue à tout moment.

Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités précédente de la Société, qui était valide pour la période de 12 mois du 5 avril 2025 au 4 avril 2026, la Société était autorisée à racheter au plus 9 013 953 actions à droit de vote subalterne, soit 10 % du « flottant » (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. La Société a racheté la totalité des actions permises, soit 9 013 953 actions à droit de vote subalterne, à un prix d'achat moyen pondéré de 12,86 \$ CA par action à droit de vote subalterne par l'entremise de la TSX, de la NYSE ou d'autres systèmes de négociation au Canada et aux États-Unis.

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 21 mai 2026. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez vous rendre en ligne à l'adresse <https://registrations.events/direct/Q4I743161459>. 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/events-and-presentations/upcoming-events/>.

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 21 mai 2026, à partir d'environ 11 h, heure de l'Est, au 28 mai 2026, 23 h 59, heure de l'Est, en composant le 800 770-2030 aux États-Unis et au Canada, ou le 647 362-9199 à l'international, ainsi que le code d'accès 74316. La webdiffusion sera archivée à l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse <https://investors.lightspeedhq.com>.

Les états financiers consolidés annuels audités de Lightspeed, son rapport de gestion pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2026 et sa notice annuelle sont accessibles sur son site Web, à l'adresse <https://investors.lightspeedhq.com>, et seront déposés sur SEDAR+, au www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, au www.sec.gov. Les actionnaires peuvent, sur demande, recevoir sans frais une copie papier des états financiers audités complets.

Hypothèses à l'égard des perspectives financières

Lors du calcul du BAIIA ajusté inclus dans nos perspectives financières pour le trimestre se terminant le 30 juin 2026 et pour l'exercice se terminant le 31 mars 2027, 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 d'une 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; les perturbations mondiales concernant les frais de transport et les coûts de l'énergie; 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 et notre capacité à contrôler et à gérer efficacement notre fonds de roulement. 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 perspectives financières 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 la forme d'une 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 l'être à nouveau).
- 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 % (taux de croissance annuel composé (« 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 43 % à 46 % au fil du temps.
- Le BAIIA ajusté¹ augmentera à environ 20 % de la marge bénéficiaire brute¹ 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.
- 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 Vente en gros 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.
- Les perturbations mondiales affectant le transport et les prix de l'énergie.
- 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 et à maintenir la qualité de notre service à la clientèle et 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 bénéficiaire 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](#)

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

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

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

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

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

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

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

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

Le « **total des produits des activités ordinaires en devises constantes** » est défini comme le total des produits des activités ordinaires ajusté pour tenir compte de l'incidence des fluctuations des taux de change. Nous sommes d'avis que cette mesure constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance du total des produits des activités ordinaires comparables, puisqu'elle élimine l'effet des fluctuations des taux de change d'un exercice à l'autre afin d'aider les investisseurs à mieux comprendre notre performance.

La « **croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes** » est définie comme la variation du total des produits des activités ordinaires en devises constantes d'un exercice à l'autre divisé par le total des produits des activités ordinaires présentés à la période précédente. Nous sommes d'avis que ce ratio constitue une mesure supplémentaire utile de la croissance du total des produits des activités ordinaires comparables, puisqu'il élimine l'effet des fluctuations des taux de change d'un exercice à l'autre afin d'aider les investisseurs à mieux comprendre notre performance.

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

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 bénéficiaire brute et le BAIIA ajusté) et aux événements ou résultats prévus; elle peut comprendre des renseignements sur notre situation financière, notre stratégie d'affaires, nos stratégies de croissance, les marchés à notre portée, nos budgets, nos activités d'exploitation, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique en matière de dividendes et d'affectation des capitaux (y compris les initiatives de rachat d'actions), nos plans et nos objectifs. En particulier, sont considérées comme prospectives l'information sur nos attentes à l'égard des résultats, du rendement, des réalisations, des perspectives et des possibilités futurs ou des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités; les conditions macroéconomiques telles que les pressions inflationnistes, les taux d'intérêt, le contexte commercial international et les restrictions ou litiges connexes et l'incertitude économique mondiale; nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence des réorganisations et des initiatives de réduction des coûts ainsi que des changements de personnel; nos attentes à l'égard de notre stratégie de croissance 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; 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 ayant des besoins complexes, nos produits des activités ordinaires et le potentiel de nos solutions de paiement et autres solutions 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, nos attentes quant aux avantages découlant des cessions passées et futures, y compris la cession de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve, et à la réception des paiements après la clôture et des paiements potentiels liés à cette vente, 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 y sont expressément ou implicitement exprimés. 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

Chef des finances

Gus Papageorgiou

Responsable des relations avec les investisseurs

investorrelations@lightspeedhq.com

SOURCE : Lightspeed Commerce Inc.

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

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025	2026	2025
	\$	\$	\$	\$
Produits des activités ordinaires				
Abonnements	93 344	87 858	370 700	344 772
Traitement des transactions	185 319	157 809	815 091	697 273
Matériel informatique et autres produits	12 132	7 752	41 255	34 781
Total des produits des activités ordinaires	290 795	253 419	1 227 046	1 076 826
Coût direct des produits				
Abonnements	12 535	16 852	63 501	70 753
Traitement des transactions	128 381	112 743	569 797	505 631
Matériel informatique et autres produits	20 770	11 984	66 826	50 237
Total du coût direct des produits	161 686	141 579	700 124	626 621
Marge bénéficiaire brute	129 109	111 840	526 922	450 205
Charges d'exploitation				
Frais généraux et administratifs	23 133	22 577	116 521	115 139
Recherche et développement	28 022	30 196	126 330	120 335
Vente et commercialisation	74 209	58 081	280 895	234 844
Amortissement des immobilisations corporelles	1 726	1 622	6 850	7 339
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 302	1 239	5 088	5 220
Perte (profit) de change	411	(668)	(1 546)	594
Charge de rémunération liée à des acquisitions	156	157	627	366
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	20 820	138 824	88 432
Restructuration	1 419	1 430	5 632	17 503
Dépréciation du goodwill	—	556 440	—	556 440
Total des charges d'exploitation	165 059	691 894	679 221	1 146 212
Perte d'exploitation	(35 950)	(580 054)	(152 299)	(696 007)
Produit d'intérêts net	4 387	8 401	8 248	36 498
Perte avant impôt sur le résultat	(31 563)	(571 653)	(144 051)	(659 509)
Charge (produit) d'impôt				
Exigible	4 580	4 136	8 504	7 496
Différé	(7 576)	154	(8 143)	191
Total de la charge (du produit) d'impôt	(2 996)	4 290	361	7 687
Perte nette	(28 567)	(575 943)	(144 412)	(667 196)
Autres éléments du résultat global				
Éléments pouvant être reclassés dans la perte nette				
Écarts de conversion liés aux établissements à l'étranger	(1 131)	2 930	7 083	(732)
Variation du profit net latent (de la perte nette latente) sur les instruments de couverture de flux de trésorerie, déduction faite de l'impôt	(750)	1 082	2 258	(2 685)
Total des autres éléments du résultat global	(1 881)	4 012	9 341	(3 417)
Total du résultat global	(30 448)	(571 931)	(135 071)	(670 613)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,20)	(3,79)	(1,04)	(4,34)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué	139 516 560	152 106 608	139 167 885	153 676 514

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

	Aux	
	31 mars 2026	31 mars 2025
	\$	\$
Actif		
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	453 906	558 469
Créances clients et autres débiteurs	47 601	53 077
Avances de fonds aux commerçants	118 442	106 169
Stocks	15 886	14 612
Autres actifs courants	70 580	65 696
Total de l'actif courant	706 415	798 023
Actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location, montant net	16 719	12 714
Immobilisations corporelles, montant net	17 003	17 102
Immobilisations incorporelles, montant net	73 580	159 542
Goodwill	805 051	797 962
Autres actifs non courants	38 210	40 562
Actif d'impôt différé	8 244	298
Total de l'actif	1 665 222	1 826 203
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer	80 592	73 075
Obligations locatives	5 255	5 654
Passif d'impôt exigible	787	1 540
Produits différés	78 475	68 714
Total du passif courant	165 109	148 983
Produits différés	661	1 088
Obligations locatives	14 910	11 319
Autres passifs non courants	1 390	562
Passif d'impôt différé	—	284
Total du passif	182 070	162 236
Capitaux propres		
Capital-actions	3 919 425	4 157 395
Capital apporté supplémentaire	208 201	200 634
Cumul des autres éléments du résultat global	1 879	(7 462)
Déficit cumulé	(2 646 353)	(2 686 600)
Total des capitaux propres	1 483 152	1 663 967
Total du passif et des capitaux propres	1 665 222	1 826 203

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

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation		
Perte nette	(144 412)	(667 196)
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Amortissement des immobilisations incorporelles	138 824	88 432
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location	11 938	12 559
Charge (produit) d'impôt différé	(8 143)	191
Charge de rémunération à base d'actions	57 015	55 605
Profit de change latent	(967)	(290)
Dépréciation du goodwill	—	556 440
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Créances clients et autres débiteurs	4 837	8 913
Avances de fonds aux commerçants	(12 273)	(31 933)
Stocks	(1 274)	1 880
Autres actifs	(1 796)	(20 903)
Créditeurs et charges à payer	10 551	(892)
Passif d'impôt exigible	(753)	(169)
Produits différés	9 334	1 503
Autres passifs non courants	828	(404)
Produit d'intérêts net	(8 248)	(36 498)
Total – activités d'exploitation	55 461	(32 762)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(6 560)	(3 781)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(52 830)	(19 342)
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	(165)	(7 513)
Produit d'intérêts	21 991	38 678
Total – activités d'investissement	(37 564)	8 042
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Produit de l'exercice d'options sur actions, déduction faite des retenues d'impôt aux fins du règlement net des actions	1 129	2 231
Actions rachetées et annulées	(86 238)	(132 317)
Actions rachetées aux fins du règlement d'UAR non monétaires	(30 208)	—
Règlement d'obligations locatives	(8 343)	(8 410)
Coûts de financement	(88)	(180)
Total – activités de financement	(123 748)	(138 676)
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	1 288	(237)
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de l'exercice	(104 563)	(163 633)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	558 469	722 102
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	453 906	558 469
Impôt sur le résultat payé	5 038	4 654

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS
BAIIA ajusté et BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2026 \$	2025 \$	2026 \$	2025 \$
Perte nette	(28 567)	(575 943)	(144 412)	(667 196)
Perte nette en pourcentage de la marge bénéficiaire brute	(22,1) %	(515,0) %	(27,4) %	(148,2) %
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ¹⁾	10 997	11 812	58 897	56 578
Amortissement ²⁾	37 709	23 681	150 762	100 991
Perte (profit) de change ³⁾	411	(668)	(1 546)	594
Produit d'intérêts net ²⁾	(4 387)	(8 401)	(8 248)	(36 498)
Rémunération liée à des acquisitions ⁴⁾	156	157	627	366
Frais liés aux transactions ⁵⁾	392	38	2 639	5 167
Restructuration ⁶⁾	1 419	1 430	5 632	17 503
Dépréciation du goodwill ⁷⁾	—	556 440	—	556 440
Provisions pour litiges ⁸⁾	—	98	7 815	12 055
Charge (produit) d'impôt	(2 996)	4 290	361	7 687
BAIIA ajusté	15 134	12 934	72 527	53 687
BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute	11,7 %	11,6 %	13,8 %	11,9 %

- ¹⁾ Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 11 358 \$ et à 57 015 \$ (charge de 12 622 \$ et de 55 605 \$ en mars 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à un produit de 361 \$ et à une charge de 1 882 \$ (produit de 810 \$ et charge de 973 \$ en mars 2025). 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 7 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).
- ²⁾ Conformément à IFRS 16 *Contrats de location*, pour le trimestre clos le 31 mars 2026, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 1 302 \$ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 319 \$, et exclut des charges locatives de 1 785 \$ (1 239 \$, 280 \$ et 2 128 \$, respectivement, pour le trimestre clos le 31 mars 2025). Pour l'exercice 2026, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 5 088 \$ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 1 166 \$, et exclut des charges locatives de 7 481 \$ (5 220 \$, 1 306 \$ et 8 509 \$, respectivement, pour l'exercice 2025).
- 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 appels publics à l'épargne, aux acquisitions, aux dessaisissements et à d'autres transactions stratégiques similaires 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 23 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).
- ⁷⁾ Ce montant représente une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie pour le trimestre clos le 31 mars 2025 (se reporter à la note 15 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).
- ⁸⁾ Ces montants représentent les provisions constituées, les montants des règlements et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Ces montants sont inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 23 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)
Résultat ajusté et résultat ajusté par action – de base et dilué
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2026 \$	2025 \$	2026 \$	2025 \$
Perte nette	(28 567)	(575 943)	(144 412)	(667 196)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ¹⁾	10 997	11 812	58 897	56 578
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	20 820	138 824	88 432
Rémunération liée à des acquisitions ²⁾	156	157	627	366
Frais liés aux transactions ³⁾	392	38	2 639	5 167
Restructuration ⁴⁾	1 419	1 430	5 632	17 503
Dépréciation du goodwill ⁵⁾	—	556 440	—	556 440
Provisions pour litiges ⁶⁾	—	98	7 815	12 055
Charge (produit) d'impôt différé	(7 576)	154	(8 143)	191
Résultat ajusté	11 502	15 006	61 879	69 536
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué⁷⁾	139 516 560	152 106 608	139 167 885	153 676 514
Perte nette par action – de base et diluée	(0,20)	(3,79)	(1,04)	(4,34)
Résultat ajusté par action – de base et dilué	0,08	0,10	0,44	0,45

- ¹⁾ Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 11 358 \$ et à 57 015 \$ (charge de 12 622 \$ et de 55 605 \$ en mars 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à un produit de 361 \$ et à une charge de 1 882 \$ (produit de 810 \$ et charge de 973 \$ en mars 2025). 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 7 des états financiers consolidés annuels 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 appels publics à l'épargne, aux acquisitions, aux dessaisissements et à d'autres transactions stratégiques similaires 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 23 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).
- ⁵⁾ Ce montant représente une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie pour le trimestre clos le 31 mars 2025 (se reporter à la note 15 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).
- ⁶⁾ Ces montants représentent les provisions constituées, les montants des règlements et les autres coûts, tels que les honoraires juridiques, engagés à l'égard de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Ces montants sont inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 23 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).
- ⁷⁾ Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2026, 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)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025	2026	2025
	\$	\$	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(11 377)	(9 938)	55 461	(32 762)
Frais de développement interne inscrits à l'actif ¹⁾	(15 120)	(6 058)	(52 830)	(19 342)
Entrées d'immobilisations corporelles ²⁾	(1 334)	(941)	(6 560)	(3 781)
Avances de fonds aux commerçants, montant net ³⁾	14 812	7 639	22 132	44 719
Flux de trésorerie disponibles ajustés	(13 019)	(9 298)	18 203	(11 166)

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

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

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

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

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025	2026	2025
	\$	\$	\$	\$
Marge bénéficiaire brute	129 109	111 840	526 922	450 205
En pourcentage des produits des activités ordinaires	44,4 %	44,1 %	42,9 %	41,8 %
Ajouter : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	426	670	1 973	3 323
Marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS¹⁾	129 535	112 510	528 895	453 528
Marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	44,5 %	44,4 %	43,1 %	42,1 %
Frais généraux et administratifs	23 133	22 577	116 521	115 139
En pourcentage des produits des activités ordinaires	8,0 %	8,9 %	9,5 %	10,7 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	3 529	3 641	18 466	18 054
Déduire : Frais liés aux transactions ⁴⁾	392	38	2 639	5 167
Déduire : Provisions pour litiges ⁵⁾	—	98	7 815	12 055
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS¹⁾	19 212	18 800	87 601	79 863
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	6,6 %	7,4 %	7,1 %	7,4 %
Frais de recherche et développement	28 022	30 196	126 330	120 335
En pourcentage des produits des activités ordinaires	9,6 %	11,9 %	10,3 %	11,2 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	3 770	4 465	23 418	18 654
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS¹⁾	24 252	25 731	102 912	101 681
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	8,3 %	10,2 %	8,4 %	9,4 %
Frais de vente et de commercialisation	74 209	58 081	280 895	234 844
En pourcentage des produits des activités ordinaires	25,5 %	22,9 %	22,9 %	21,8 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent ³⁾	3 272	3 036	15 040	16 547
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS¹⁾	70 937	55 045	265 855	218 297
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires ²⁾	24,4 %	21,7 %	21,7 %	20,3 %

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

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

³⁾ Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait respectivement à 11 358 \$ et à 57 015 \$ (charge de 12 622 \$ et de 55 605 \$ en mars 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient respectivement à un produit de 361 \$ et à une charge de 1 882 \$ (produit de 810 \$ et charge de 973 \$ en mars 2025). 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 7 des états financiers consolidés annuels 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 appels publics à l'épargne, aux acquisitions, aux dessaisissements et à d'autres transactions stratégiques semblables 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 23 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

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

Total des produits des activités ordinaires en devises constantes et taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)

	Trimestre clos le 31 mars	Exercice clos le 31 mars
	\$	\$
Total des produits des activités ordinaires présentés pour 2025	253 419	1 076 826
Total des produits des activités ordinaires présentés pour 2026	290 795	1 227 046
Incidence du change sur le total des produits des activités ordinaires ¹⁾	(9 596)	(17 919)
Total des produits des activités ordinaires en devises constantes²⁾	281 199	1 209 127
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires	14,7 %	14,0 %
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes³⁾	11,0 %	12,3 %

¹⁾ Les produits des activités ordinaires de la période considérée libellés en devises autres que le dollar américain sont convertis en dollars américains aux taux de change mensuels moyens des mois correspondants de l'exercice précédent plutôt qu'aux taux de change réels en vigueur pendant la période considérée.

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

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