

RAPPORT DE GESTION

Dans le présent rapport de gestion et à moins que le contexte n'indique ou n'exige une autre interprétation, toutes les mentions de « Société », « Lightspeed », « nous », « notre » ou « nos » font référence à Lightspeed Commerce Inc. ainsi qu'à ses filiales, sur une base consolidée, telle qu'elle était constituée au 31 mars 2026.

Le présent rapport de gestion, daté du 21 mai 2026, pour les trimestres clos les 31 mars 2026 et 2025 et les exercices clos les 31 mars 2026 (l'« exercice 2026 ») et 2025 (l'« exercice 2025 »), doit être lu parallèlement aux états financiers consolidés audités de la Société et aux notes annexes pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025, inclus ailleurs dans le présent rapport annuel. Les informations financières figurant dans le rapport de gestion sont tirées des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice 2026 et l'exercice 2025, lesquels ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board (les « normes IFRS de comptabilité »). Tous les montants sont libellés en dollars américains, à moins d'indication contraire.

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

Des renseignements complémentaires sur Lightspeed, notamment notre plus récente notice annuelle et notre rapport annuel sur formulaire 40-F de l'exercice clos le 31 mars 2026, peuvent être consultés sur notre site Web, à l'adresse investors.lightspeedhq.com, ainsi que sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, ou sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

Information prospective

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

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

L'information prospective aux présentes et les autres renseignements de nature prospective sont fondés sur les opinions, les estimations et les hypothèses que nous formulons à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances passées, des conditions actuelles et des développements à venir, de même que sur d'autres facteurs que nous estimons raisonnables et appropriés dans les circonstances à la date à laquelle l'information prospective est établie. Même si nous mettons un grand soin à préparer l'information prospective et à la passer en revue, rien ne garantit que les opinions, estimations et hypothèses qui la sous-tendent se vérifieront. Certaines hypothèses concernant notre capacité à accroître notre part de marché, notamment chez les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe; notre capacité à pénétrer de nouveaux marchés et à prendre de l'expansion verticalement dans notre secteur; notre capacité à attirer, à former et à maintenir en poste notre personnel clé; notre capacité à réaliser notre plan de relève; notre capacité à gérer le risque lié à la chaîne d'approvisionnement; notre capacité à gérer et à maintenir les intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes de tiers; notre capacité à réaliser notre stratégie d'entreprise et notre stratégie opérationnelle; notre capacité à réaliser nos réorganisations et initiatives de réduction des coûts; notre capacité à réaliser notre stratégie de croissance axée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe ainsi que nos stratégies pour les clients d'autres régions géographiques et marchés verticaux; notre capacité à accroître notre présence dans nos principaux marchés verticaux grâce à Vente en gros Lightspeed; notre capacité à poursuivre nos investissements dans notre infrastructure et à mettre en place des contrôles, des systèmes et des processus évolutifs nous permettant de soutenir notre croissance; notre capacité à tirer pleinement profit des technologies émergentes comme l'intelligence artificielle; notre capacité à prévenir et à gérer les atteintes à la sécurité de l'information ou d'autres menaces à la cybersécurité ou au respect de la confidentialité des données; notre capacité à protéger nos droits de propriété intellectuelle et les risques de poursuite par des tiers pour violation de propriété intellectuelle; l'incidence des litiges en cours et imminents; l'incidence de l'activisme de parties prenantes externes; la fixation des prix de nos offres; notre capacité à réaliser de manière fructueuse nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits; notre capacité à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sur une plateforme intégrée à nos clients nouveaux et existants; notre capacité à évaluer et à gérer efficacement les risques liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants; notre capacité à réaliser judicieusement les opportunités stratégiques (comme des acquisitions, des investissements et des dessaisissements), à intégrer efficacement les entreprises que nous avons acquises et à tirer les avantages attendus de leur acquisition; notre capacité à réaliser des investissements futurs dans nos activités au moyen de dépenses d'investissement; notre capacité à tirer les avantages des dessaisissements passés et à venir, y compris de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve, et à recevoir les paiements postérieurs à la clôture ainsi que les paiements conditionnels éventuels liés à cette vente; notre capacité à exécuter avec succès nos stratégies d'affectation du capital, y compris notre programme de rachat d'actions; notre capacité à obtenir du financement et à conserver nos sources de financement selon des modalités acceptables; les taux de change et d'intérêt, y compris l'inflation; le caractère saisonnier de nos activités et de celles de nos clients; l'incidence d'une intensification de la concurrence; l'évolution et les tendances de notre secteur et de l'économie mondiale, notamment les variations des dépenses de consommation; la possibilité d'une autre dépréciation du goodwill et d'autres pertes de valeur à l'avenir; l'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des sanctions, des guerres commerciales, d'autres conditions commerciales ou des mesures protectionnistes des gouvernements) et l'incertitude les concernant; l'incidence des perturbations mondiales concernant les frais de transport et les coûts de l'énergie; les risques environnementaux et l'incidence de certaines catastrophes naturelles sur nos activités et nos clients; et les changements apportés aux lois, aux règles, aux règlements et aux normes mondiales constituent des facteurs significatifs pris en compte dans la préparation de l'information prospective et la formulation des attentes de la direction.

L'information prospective est nécessairement fondée sur des opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons appropriées et raisonnables à la date à laquelle elle est établie. L'information prospective est subordonnée à des risques connus ou inconnus, des incertitudes, des hypothèses et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations obtenus soient largement différents de ceux qui sont expressément ou implicitement exprimés dans l'information prospective. Ces facteurs de risque englobent, mais ne se limitent pas, à ceux mentionnés à la rubrique « Résumé des facteurs influant sur notre rendement » du présent rapport de gestion, à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle datée du 21 mai 2026, ainsi que dans les autres documents que nous avons déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov.

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

Nous avons tenté de cerner tous les facteurs de risque importants susceptibles de faire en sorte que les résultats réels s'écarteraient de manière significative de ceux exposés dans l'information prospective; cependant, d'autres facteurs de risque qui ne sont pas connus pour l'instant ou que nous estimons négligeables à l'heure actuelle pourraient avoir cet effet. Rien ne garantit que

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

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

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

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

Aperçu

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

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

Parmi nos solutions phares se trouvent Lightspeed Restaurant, un produit central pour le secteur de l'hôtellerie et du commerce, et Lightspeed Retail, un produit de commerce de détail qui regroupe les services avancés de point de vente, de paiement et de commerce électronique en une seule solution cohérente et puissante. Nous offrons également Lightspeed eCommerce, qui permet aux commerçants d'accroître leur portée omnicanale et leur souplesse en matière de ventes, notamment sur les plateformes des médias sociaux et les marchés numériques. Nos solutions phares bénéficient d'un excellent accueil sur le marché mondial, tout particulièrement auprès des clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe. Nous continuons également de faire progresser notre stratégie visant à accroître notre présence dans nos principaux marchés verticaux grâce à Vente en gros Lightspeed, qui intègre NuORDER par Lightspeed et Lightspeed Retail. En reliant directement l'approvisionnement des marques à la demande des détaillants, nous simplifions la découverte de produits, les transactions de

vente en gros et le réapprovisionnement des stocks, ce qui permet de maintenir un flux commercial complet au sein du réseau élargi de Lightspeed. Nous nous concentrons davantage sur l'accroissement de l'offre de nos catalogues dans les marchés verticaux nouveaux et existants, ainsi que sur la rationalisation des processus pour les détaillants en ce qui a trait à la gestion des données des magasins et à la simplification des tâches opérationnelles. Nous sommes d'avis que notre investissement continu dans cette stratégie est une excellente occasion de nous distinguer de nos concurrents.

Notre situation au point de commerce nous place dans une position favorable pour traiter les paiements et recueillir les données transactionnelles. Nos produits tirés du traitement des transactions ont augmenté de 17 %, passant de 697,3 M\$ pour l'exercice 2025 à 815,1 M\$ pour l'exercice 2026. Cette hausse s'explique essentiellement par l'adoption accrue de nos solutions de paiement, qui a entraîné une croissance de 21 % du VTSPB¹ par rapport à l'exercice 2025. Nous avons commencé à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée au début de l'exercice 2024 et gagné des parts dans le marché des solutions de paiement. Nous pensons que la plateforme de solutions de paiement intégrées offre une meilleure expérience aux clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, tout en rationalisant le soutien et la facturation, et en augmentant les possibilités de profiter des fonctionnalités innovantes des produits. Avec notre plateforme de solutions de paiement intégrées, nous continuons d'assister nos clients au moyen de matériel informatique et de services d'implantation gratuits ainsi que de tarifs concurrentiels. Dans le cadre de cette initiative, nos clients nouveaux et existants admissibles doivent généralement adopter nos solutions de paiement. Nous sommes d'avis que le traitement d'un VTB supplémentaire pour les clients nouveaux et existants au moyen de nos solutions de paiement contribue à la réalisation de nos stratégies de croissance et nous permet de réduire la complexité de nos activités. En outre, cette initiative permet de réduire les coûts liés au soutien de divers tiers fournisseurs de services de traitement de paiement.

Notre plateforme est construite pour évoluer avec nos clients et leur fournit des solutions de plus en plus perfectionnées à mesure qu'ils ouvrent de nouveaux établissements et que leurs besoins gagnent en complexité. Notre plateforme évite aux PME le recours à des applications disparates de divers fournisseurs, souvent incompatibles, afin d'accéder à la technologie dont elles ont besoin pour exploiter et développer leurs entreprises. Nos réseaux de développement, de distribution et d'installation en partenariat renforcent la portée de nos solutions, les rendant personnalisables et extensibles. Nous accompagnons nos clients à toutes les étapes de leur développement en leur offrant un service d'accueil et de soutien, et nous croyons fermement que notre succès est directement lié au leur. Notre RMPU¹ mensuel était d'environ 602 \$ au 31 mars 2026, contre environ 545 \$ au 31 mars 2025.

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

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

Nous avons encore comme objectif d'attirer un certain profil de client, tout particulièrement les clients affichant un VTB plus élevé, possédant plusieurs emplacements ou ayant des besoins plus complexes, des commerçants pour lesquels nous jugeons que nos solutions de premier plan dans le secteur sont parfaitement adaptées. Pour l'exercice 2026, le VTSPB était de 41,0 G\$, contre 33,9 G\$ pour l'exercice 2025, ce qui représente une croissance de 21 %. Pour l'exercice 2026, notre plateforme infonuagique SaaS (« software-as-a-service ») a traité un VTB¹ de 98,1 G\$, contre 91,3 G\$ pour l'exercice 2025, ce qui représente une croissance de 7 %. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le VTSPB était de 9,6 G\$, contre 7,9 G\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025, ce qui représente une croissance de 22 %. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le VTB s'est élevé à 22,9 G\$, contre 20,6 G\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025, ce qui représente une croissance de 11 %.

Au 31 mars 2026, nous comptons des emplacements clients dans plus d'une centaine de pays. La majorité des emplacements clients étaient des clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe.

Nous estimons occuper une nette position de leader dans le commerce des PME en raison de notre envergure, de l'ampleur de nos capacités et de la diversité de notre clientèle. Nos produits des activités ordinaires proviennent principalement de la vente d'abonnements à notre logiciel infonuagique et de nos solutions de paiement et d'autres services financiers. Nous offrons des

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

plans de tarification conçus en fonction des besoins de nos clients actuels et futurs, dont le but est d'adapter les solutions de Lightspeed à la croissance des PME. Nos plans d'abonnement peuvent être mensuels, annuels ou pluriannuels. Nous avons également intégré notre logiciel au traitement électronique de paiement qu'offrent divers tiers, qui nous versent une part des produits qu'ils tirent du traitement des paiements des clients que nous leur recommandons. Ces ententes ont généralement été conclues avant que nos solutions de paiement ne soient disponibles dans les divers marchés où nous sommes présents.

De 1 076,8 M\$ pour l'exercice 2025, le total de nos produits des activités ordinaires est passé à 1 227,0 M\$ pour l'exercice 2026, pour une croissance sur 12 mois d'environ 14 %. Pour l'exercice 2026, les produits tirés des abonnements représentaient 30 % du total de nos produits des activités ordinaires (32 % pour l'exercice 2025), et les produits tirés du traitement des transactions comptaient pour 66 % du total de nos produits des activités ordinaires (65 % pour l'exercice 2025).

Par ailleurs, nous offrons une gamme de matériel et d'autres services de soutien afin de fournir une valeur ajoutée à nos commerçants et de compléter nos produits tirés des abonnements et du traitement des transactions. Les produits des activités ordinaires que nous en tirons sont en général non récurrents et proviennent de la vente de matériel, dans lequel s'intègrent nos solutions, et de la vente de services professionnels de soutien pour l'installation et l'implantation de nos solutions. Pour l'exercice 2026, ces produits des activités ordinaires ont compté pour 3 % du total de nos produits des activités ordinaires (3 % pour l'exercice 2025).

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

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

Nous sommes d'avis qu'il existe de nombreuses possibilités pour faire augmenter davantage notre RMPU étant donné le nombre de clients adoptant plus de produits Lightspeed au fil du temps. Nous croyons également qu'en continuant d'investir, nous augmenterons la base de nos produits des activités ordinaires, améliorerons la rétention de cette base et renforcerons notre capacité à accroître les ventes auprès de nos clients. Nous n'avons pas généré de bénéfice net à ce jour et, à moins de réussir à mettre en œuvre nos stratégies de croissance et nos initiatives de réduction des coûts, nous pourrions ne pas être en mesure d'en générer. Pour l'exercice 2026 et l'exercice 2025, nous avons enregistré des pertes d'exploitation respectives de 152,3 M\$ et de 696,0 M\$. Les pertes d'exploitation pour l'exercice 2026 ont diminué principalement en raison de l'augmentation de la marge bénéficiaire brute ainsi que d'une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de 556,4 M\$ engagée au cours de l'exercice 2025. Nos entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation pour l'exercice 2026 se sont élevées à 55,5 M\$ par rapport à des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 32,8 M\$ pour l'exercice 2025, et nos flux de trésorerie disponibles ajustés² se sont chiffrés à 18,2 M\$ pour l'exercice 2026 par rapport à des flux de trésorerie disponibles ajustés² utilisés de 11,2 M\$ pour l'exercice 2025.

Développement durable

Le développement durable fait partie intégrante de nos principes directeurs, et nous travaillons à un avenir durable et à une économie plus verte. Dans le cadre de cet engagement, nous avons pris des mesures pour aider nos clients à réduire leur empreinte carbone. Grâce à notre participation au programme Carbon Friendly Dining de GiftTrees, les consommateurs ont la possibilité de compenser les émissions de carbone associées à leur achat de repas par la plantation d'arbres, et nos clients reçoivent des crédits de développement durable permettant l'achat de produits de Lightspeed. Le programme a permis de planter plus de 2,5 millions d'arbres. En plus d'aider à compenser les émissions de carbone, ces arbres procurent de la nourriture et un revenu aux collectivités qui les reçoivent, en plus de les éduquer. Nous avons également établi un partenariat avec Perk dans le but de compenser les émissions de carbone pour nos déplacements professionnels en avion, en voiture et en train. Nous choisissons de nous associer à des entreprises qui sont également soucieuses de l'environnement. La plupart de nos solutions fonctionnent avec les plateformes Amazon Web Services (« AWS ») et Google Cloud. En 2024, Google Cloud a acheté des quantités d'énergie

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

renouvelable équivalentes à sa consommation d'électricité globale et AWS a acheté des quantités d'énergie renouvelable équivalentes à la totalité de sa consommation d'électricité. Nous disposons d'un réseau dirigé par les employés axé sur le développement durable, grâce auquel ces employés peuvent sensibiliser, recommander des changements qui ont une incidence tangible, et réfléchir à des solutions écologiques à intégrer à nos activités et à nos interactions avec la collectivité.

Lightspeed est également un lieu favorisant la diversité, l'équité et l'inclusion, et ce, depuis que notre président et chef de la direction Dax Dasilva a fondé la Société dans le Village gai de Montréal en 2005. Les quatre premiers membres de l'équipe de Lightspeed étaient tous issus de la communauté LGBTQ2S+ et, selon notre tout dernier sondage de 2025 sur la diversité, l'équité et l'inclusion (dont la participation se fait sur une base volontaire), 9 % des répondants s'identifient comme appartenant à la communauté LGBTQ2S+, dont 1 % comme des personnes transgenres. Notre engagement pour un lieu de travail diversifié et inclusif est visible à tous les échelons de la Société, notamment avec nos réseaux pour les femmes dirigés par des employés ainsi que pour les membres des communautés LGBTQ2S+ et PANDC. En date des présentes, 43 % des membres de notre conseil d'administration sont des femmes. En outre, 56 % des membres de la haute direction sont des femmes. Nous croyons en l'importance de créer de la valeur dans l'ensemble de notre écosystème, notamment en offrant à tous les employés des occasions de création de richesse intéressantes. Les employés permanents se voient attribuer une participation dans la Société à leur embauche, ce qui assure que leurs intérêts sont alignés sur ceux de nos actionnaires.

Conditions macroéconomiques

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

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

Nous nous attendons à ce que les variations des dépenses de consommation ou toute autre condition macroéconomique dans les régions où nous exerçons nos activités fassent encore fluctuer notre VTB et notre VTSPB. Cependant, nous sommes d'avis que la diversification de notre clientèle, tant pour ce qui est des marchés verticaux que pour les régions, représentera toujours un avantage solide pour la Société.

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

Comme nous l'expliquons plus loin, nous suivons encore de près les répercussions des événements et conditions macroéconomiques sur nos activités, notre situation financière et nos opérations. Se reporter à la rubrique du présent rapport de gestion intitulée « Résumé des facteurs influant sur notre rendement » et à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle la plus récente, ainsi qu'aux autres documents que nous avons déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qui peuvent être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov, pour une analyse des risques auxquels nous sommes exposés.

Indicateurs de rendement clés

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

Revenu moyen par utilisateur. Le « **revenu moyen par utilisateur** » ou « **RMPU** » correspond au total des produits tirés des abonnements et de solutions de traitement de transactions de la Société pour la période, divisé par le nombre d'emplacements clients de la Société pour cette période. Les produits tirés des abonnements et les produits tirés 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. Le RMPU mensuel de nos emplacements clients a augmenté de 10 % à environ 602 \$ par emplacement client au 31 mars 2026 par rapport à environ 545 \$ par emplacement client au 31 mars 2025. Pour plus de précision, le nombre d'emplacements clients de la Société pour la période correspond au nombre moyen d'emplacements clients tout au long de la période. Un emplacement client s'entend de l'emplacement d'un commerçant facturable pour lequel un contrat de service est en vigueur ou dont le renouvellement est en négociation et, dans le cas de NuORDER, d'une marque avec un abonnement direct ou indirect payé pour lequel un contrat de service est en vigueur ou dont le renouvellement est en négociation. Un seul client distinct ne peut avoir plusieurs emplacements clients que s'il compte plusieurs emplacements physiques et, dans le cas de NuORDER, des abonnements multiples. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que notre capacité à accroître le nombre d'emplacements clients affichant un VTB par année élevé et le nombre d'emplacements clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe qui utilisent notre plateforme est un indicateur de notre succès au chapitre de la pénétration de marché et de la croissance de notre entreprise.

Volume traité par les solutions de paiement brut. Le « **volume traité par les solutions de paiement brut** » ou « **VTSPB** » désigne la valeur totale en dollars des transactions traitées, compte non tenu des montants traités au moyen de la solution NuORDER, au cours de la période par nos solutions de paiement pour lesquelles nous agissons à titre de partie principale dans l'entente avec un client, déduction faite des remboursements, ce qui inclut les frais de transport et de manutention, des droits de douane et des taxes à la valeur ajoutée. Nous utilisons cette mesure, car nous sommes d'avis qu'une croissance du VTSPB est un indicateur de la force de nos solutions de paiement. À mesure que le nombre d'emplacements clients utilisant nos solutions de paiement augmente, particulièrement ceux affichant un VTB élevé, nous générons un VTSPB plus élevé et constatons une hausse des produits tirés du traitement des transactions. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le VTSPB était de 9,6 G\$, contre 7,9 G\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025, ce qui représente une croissance de 22 %. Pour l'exercice 2026, le VTSPB était de 41,0 G\$, contre 33,9 G\$ pour l'exercice 2025, ce qui représente une croissance de 21 %. Nous avons exclu de notre VTSPB les montants traités au moyen de la solution NuORDER parce qu'ils représentent un volume de transactions interentreprises plutôt qu'un volume de transactions d'entreprise à particulier et que nous n'avons actuellement pas de solution de paiement robuste pour le volume de transactions interentreprises. Certaines de nos marques traitent des paiements de détaillants dans des zones géographiques sélectionnées. Nous pourrions éventuellement inclure ce volume dans le VTSPB lorsque nous aurons développé davantage notre solution de paiement pour traiter le volume de transactions interentreprises.

Volume de transactions brut. Le « **volume de transactions brut** » ou « **VTB** » correspond à la valeur totale en dollars des transactions traitées sur notre plateforme infonuagique SaaS (compte non tenu des montants traités par la solution NuORDER) pour une période donnée, après déduction des remboursements, et avant déduction des frais de transport et de manutention, des droits de douane et des taxes à la valeur ajoutée. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que le VTB est un indicateur du succès de nos clients et de la vigueur de notre plateforme. Le VTB ne représente pas des produits que nous avons gagnés. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le VTB s'est élevé à 22,9 G\$, comparativement à un VTB de 20,6 G\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025, ce qui représente une augmentation de 11 %. Pour l'exercice 2026, le VTB s'est élevé à 98,1 G\$, comparativement à un VTB de 91,3 G\$ pour l'exercice 2025, ce qui représente une croissance de 7 %. Nous avons exclu de notre VTB les montants traités au moyen de la solution NuORDER parce qu'ils représentent un volume de transactions interentreprises plutôt qu'un volume de transactions d'entreprise à particulier et que nous n'avons actuellement pas de solution de paiement robuste pour le volume de transactions interentreprises. Certaines de nos marques traitent des paiements de détaillants dans des zones géographiques sélectionnées. Nous pourrions éventuellement inclure ce

volume dans le VTB lorsque nous aurons développé davantage notre solution de paiement pour traiter le volume de transactions interentreprises.

Mesures et ratios non conformes aux IFRS et rapprochements

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

BAIIA ajusté

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

(en milliers de dollars américains)	Trimestres clos les 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 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

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).

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

Le résultat ajusté est défini comme la perte nette compte non tenu de l'amortissement des immobilisations incorporelles, après ajustement tenant compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, de la charge de rémunération liée à des acquisitions conclues, des frais liés aux transactions, des frais de restructuration, des provisions pour litiges, de la charge (du produit) d'impôt différé et de la dépréciation du goodwill. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de l'amortissement des immobilisations incorporelles et de certaines autres charges hors trésorerie ou non liées aux activités d'exploitation fournit une mesure supplémentaire utile de notre rendement d'exploitation, puisqu'elle permet une comparaison plus précise d'une période à l'autre. Le résultat ajusté par action – de base et dilué est défini comme le résultat ajusté divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation de base et dilué. Nous utilisons le résultat ajusté par action – de base et dilué dans le but de fournir une mesure supplémentaire utile du rendement de nos activités, par action (de base et dilué). Le tableau ci-après présente un rapprochement de la perte nette et du résultat ajusté des périodes indiquées.

(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.

Flux de trésorerie disponibles ajustés

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

(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.

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

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 divisée 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. Le tableau ci-après présente un rapprochement du total des produits des activités ordinaires et du total des produits des activités ordinaires en devises constantes des périodes indiquées.

	Trimestres clos les 31 mars	Exercices clos les 31 mars
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	\$	\$
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 constantes	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 constantes	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.

Perspectives

Une analyse des attentes de la direction quant aux perspectives de la Société pour le trimestre qui sera clos le 30 juin 2026 et pour l'exercice qui sera clos le 31 mars 2027 est présentée dans le communiqué de presse de la Société daté du 21 mai 2026, sous la rubrique « Perspectives financières ». Le communiqué de presse est disponible sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, et sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov. L'information contenue dans ce communiqué de presse ou autrement accessible par l'entremise de celui-ci n'est pas réputée faire partie du présent rapport de gestion, et ce communiqué de presse et cette information ne sont pas intégrés par renvoi aux présentes.

Résumé des facteurs influant sur notre rendement

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

Adoption de notre plateforme par le marché

Nous avons l'intention de continuer à pousser l'adoption de notre plateforme en adaptant nos solutions aux besoins des clients actuels et futurs, en mettant l'accent sur les clients ayant des besoins complexes, en particulier les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe. Nous sommes d'avis qu'il existe un potentiel important d'accroissement de la pénétration auprès des clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe, car il s'agit des marchés pour lesquels nous estimons que l'adéquation produit-marché est la plus forte. Nous devrions

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

Adoption de nos solutions de paiement par les clients

Nous sommes d'avis que nos solutions de paiement demeureront une partie importante de nos activités à mesure qu'elles seront offertes à plus grande échelle au sein de notre clientèle. Nos solutions de paiement sont conçues pour être transparentes et conviviales, et nous les offrons à des tarifs concurrentiels. Nous continuons d'observer une adoption de nos solutions de traitement des paiements, qui sont l'un des principaux moteurs de croissance des produits des activités ordinaires de la Société. Étant donné qu'une partie importante de nos produits des activités ordinaires proviennent de nos solutions de paiement, nous prévoyons que nos marges bénéficiaires brutes vont fluctuer, et ce, malgré l'augmentation possible du total de nos produits des activités ordinaires, car la marge bénéficiaire brute liée à notre flux de produits tirés du traitement des transactions est inférieure à celle liée à notre flux de produits tirés des abonnements. Nous avons commencé à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée au début de l'exercice 2024 et avons gagné des parts dans le marché des solutions de paiement. Nous pensons que les solutions de paiement intégrées offrent la meilleure expérience aux clients en améliorant la cohérence et la fiabilité, tout en rationalisant le soutien et la facturation, et en augmentant les possibilités de profiter des fonctionnalités innovantes des produits. Avec notre plateforme de solutions de paiement intégrées, nous continuons d'assister nos clients au moyen de matériel informatique et de services d'implantation gratuits ainsi que de tarifs concurrentiels. Par suite de cette initiative, nos clients nouveaux et existants admissibles sont généralement tenus d'adopter nos solutions de paiement. Bien que nous estimions qu'offrir une plateforme tout-en-un complète qui comprend la fonctionnalité de traitement des paiements ainsi que toutes les autres fonctionnalités de notre plateforme donne à nos clients des avantages importants par rapport à des solutions de point de vente distinctes, certains clients potentiels ou existants pourraient ne pas vouloir utiliser nos services de traitement des paiements ou pourraient ne pas vouloir briser leurs liens d'affaire avec leurs fournisseurs de traitement des paiements actuels. Nous sommes limités dans notre capacité à faire passer certains clients à notre solution de paiement intégrée en raison des modalités des partenariats que nous avons conclus avec des tiers fournisseurs de services de traitement de paiement. De plus, nos tiers partenaires ont par le passé prétendu que nous avons conclu des accords irréguliers avec certains clients ou que nous avons autrement manqué à nos obligations contractuelles envers eux, et pourraient le prétendre à nouveau. De telles allégations pourraient nuire à notre réputation et à notre marque et nous exposer davantage à un risque de litige ou à d'autres obligations, ce qui est coûteux et chronophage, et peuvent détourner l'attention de la direction et nuire à notre capacité à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sur une plateforme intégrée.

Ventes complémentaires et ventes de gammes supérieures à nos clients existants

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

tâches opérationnelles. En outre, nous prévoyons investir dans des solutions et des pratiques novatrices, et les mettre en œuvre. La croissance de nos produits et notre capacité à atteindre la rentabilité et à la maintenir reposent sur notre capacité à conserver les relations clients existantes et à continuer d'étendre l'utilisation de la gamme complète de nos solutions chez nos clients. L'expérience client, la fidélisation et l'agrandissement de la gamme de solutions seront des facteurs particulièrement importants pour nos clients.

Décisions et initiatives relatives aux prix

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

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

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

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

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

Notre rendement est tributaire de la conjoncture économique mondiale et d'événements à l'échelle internationale, y compris des risques politiques, économiques, sociaux et environnementaux qui peuvent avoir une incidence sur nos activités ou sur celles de nos clients. Ces conditions et événements ont, dans le passé, eu une incidence défavorable sur la confiance des consommateurs, les dépenses de consommation, le revenu discrétionnaire des consommateurs ou les changements dans leurs habitudes d'achat, et pourraient avoir une incidence sur ceux-ci à l'avenir. La détérioration de la conjoncture économique, y compris toute hausse des taux de chômage, l'inflation, les tarifs douaniers et la montée des taux d'intérêt, a eu par le passé, et peut encore avoir, une incidence défavorable sur les dépenses de consommation, les niveaux d'endettement des consommateurs et l'utilisation des cartes de paiement, ce qui a nui, et pourrait encore nuire, à notre rendement financier en réduisant le nombre d'opérations effectuées au moyen de nos solutions de paiement ou le montant moyen des achats effectués. La dégradation de la conjoncture économique pourrait également amener les institutions financières à limiter les marges de crédit des titulaires de cartes ou à limiter l'émission de nouvelles cartes afin de diminuer les préoccupations relatives au crédit des titulaires de cartes, ce qui pourrait aussi réduire le nombre d'opérations traitées au moyen de nos solutions de paiement ou le montant moyen de ces achats. En outre, les tarifs douaniers élevés et les modifications aux politiques commerciales pourraient donner lieu à une augmentation des coûts des marchandises et des services, ce qui pourrait réduire le pouvoir d'achat des consommateurs et leurs niveaux de dépenses discrétionnaires. Bon nombre des clients qui utilisent notre plateforme sont des PME ou en sont également au stade de démarrage

de leurs activités. Les PME peuvent être lourdement touchées par la conjoncture économique ou les ralentissements économiques susmentionnés, surtout si elles vendent des biens discrétionnaires. Elles peuvent également être touchées de façon disproportionnée par d'autres facteurs économiques, tels que les pénuries de main-d'œuvre et les problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement mondiale. Elles ont souvent des budgets limités et peuvent décider d'affecter leurs dépenses à des éléments autres que notre plateforme, surtout en période d'incertitude économique ou de récession. Les incertitudes économiques, politiques et géopolitiques, y compris celles liées aux changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, d'autres conditions commerciales ou des mesures protectionnistes des gouvernements), les perturbations mondiales concernant les frais de transport et les coûts de l'énergie, le conflit armé en cours au Moyen-Orient et l'invasion de l'Ukraine par la Russie, pourraient amplifier davantage ces risques.

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

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

Agrandir notre équipe de vente et de commercialisation

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

Rétention et engagement du personnel qualifié

Notre succès futur dépend, en partie, de notre capacité à continuer d'attirer et de maintenir en poste du personnel hautement qualifié. Notre capacité à dénicher, à embaucher, à former, à obtenir l'engagement et à maintenir en poste du personnel qualifié aura une incidence directe sur notre capacité à maintenir et à faire croître nos activités, et les efforts déployés en ce sens exigeront du temps, des dépenses et de l'attention considérables. Notre capacité à continuer d'attirer et de maintenir en poste du personnel hautement qualifié, en particulier des employés possédant des compétences techniques et d'ingénierie, des employés comptant une vaste expérience dans la conception et le développement de logiciels et de services liés à Internet, et des employés possédant des compétences dans les technologies émergentes comme l'intelligence artificielle, sera essentielle à notre succès futur, et la demande pour ce type de talents est élevée, tout comme la concurrence. Nous dépendons également dans une large mesure de nos effectifs de vente directe pour attirer de nouveaux clients et accroître les ventes auprès des clients existants, notamment en ce qui concerne l'accroissement de nos ventes prospectives de mise en marché pour les clients du commerce de détail en Amérique du Nord et des ventes sur le terrain pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe. La concurrence est vive pour le personnel de vente possédant les compétences et les connaissances techniques dont nous avons besoin. Notre capacité à réaliser une croissance des produits des activités ordinaires dépendra, en grande partie, de notre capacité à recruter, à former et à fidéliser un nombre

suffisant de représentants pour soutenir notre croissance. Bien que nous ayons émis par le passé des attributions de titres de capitaux propres comme éléments clés de notre rémunération globale et de nos efforts visant à attirer et à fidéliser des employés, et que nous ayons l'intention de continuer à en émettre, nous sommes tenus aux termes des normes IFRS de comptabilité de comptabiliser une charge de rémunération à base d'actions dans nos résultats d'exploitation au titre de la rémunération à base d'actions des employés aux termes de nos programmes d'attributions de titres de capitaux propres, ce qui pourrait entre autres accroître la pression pour limiter la rémunération à base d'actions. De plus, certaines restrictions aux termes de nos régimes d'attribution de titres de capitaux propres limitent la quantité de titres de capitaux propres que nous pouvons attribuer, ce qui pourrait nous obliger à offrir d'autres formes de rémunération. Se reporter au facteur de risque « Si nous ne réussissons pas à embaucher, à garder et à motiver un personnel compétent, notre entreprise en souffrira. » dans notre notice annuelle pour un complément d'information.

Caractère saisonnier

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

Monnaies étrangères

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

Nous avons un programme de couverture pour atténuer l'incidence des fluctuations des taux de change sur les flux de trésorerie et les charges futurs au moyen de contrats de change à terme que nous avons désignés comme couvertures de flux de trésorerie. La combinaison de devises utilisée pour les couvertures de flux de trésorerie de la Société est le dollar américain / dollar canadien. Notre programme de couverture n'atténue pas l'incidence des fluctuations des taux de change sur nos produits des activités ordinaires. Nous n'avons pas conclu de contrats de change à terme à l'égard de toutes les monnaies dans lesquelles nous exerçons actuellement nos activités, mais nous pouvons, à l'occasion, conclure d'autres contrats de change à terme à l'égard d'autres monnaies étrangères. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où la valeur de la monnaie étrangère applicable fluctue par rapport au dollar américain, l'utilisation de couvertures pourrait entraîner des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. Rien ne garantit que nos stratégies de couverture, le cas échéant, seront efficaces ou que nous serons en mesure de conclure des contrats de change à terme à des conditions satisfaisantes. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de notre plus récente notice annuelle, qui peut être consultée sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, ou sur EDGAR, à l'adresse www.sec.gov, pour obtenir une analyse des fluctuations des taux de change.

Poursuite judiciaire et opportune des acquisitions et des opportunités stratégiques

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

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

Dépréciation du goodwill

Pour l'exercice 2025, nous avons comptabilisé une charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie et pourrions comptabiliser d'autres charges de dépréciation, ce qui aurait une incidence négative sur nos résultats d'exploitation. Nous comptabilisons la dépréciation du goodwill conformément à IAS 36 *Dépréciation d'actifs*, qui exige notamment que le goodwill soit soumis à un test de dépréciation au moins une fois l'an. Au cours du trimestre clos le 31 mars 2025, les conditions macroéconomiques ont changé, et le cours de notre action et notre capitalisation boursière ont diminué. Ces facteurs ont entraîné un excédent de la valeur comptable de notre actif net sur notre capitalisation boursière au 31 mars 2025, ce qui a mené à la réalisation d'un test de dépréciation du goodwill de la Société pour notre secteur opérationnel (le « secteur »), tel que ce terme est défini à la note 3 des états financiers consolidés annuels audités, à savoir le niveau auquel la direction effectue un suivi du goodwill. Notre test de dépréciation, en date du 31 mars 2025, a entraîné une charge de dépréciation hors trésorerie liée au goodwill de 556,4 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025, le multiple de la valeur finale ayant été touché négativement par les conditions macroéconomiques, et notre taux de croissance des produits a subi les effets négatifs de l'incidence macroéconomique sur les ventes de nos clients. Si, à l'avenir, la valeur comptable du secteur était inférieure à sa valeur recouvrable, nous pourrions devoir comptabiliser une autre charge de dépréciation du goodwill dans nos résultats d'exploitation au cours de périodes futures, ce qui pourrait nuire à notre capacité à atteindre la rentabilité. Le goodwill est plus sensible au risque de dépréciation si les résultats d'exploitation ou la conjoncture économique se détériorent. Notre test de dépréciation, en date du 31 décembre 2025, n'a pas entraîné de charge de dépréciation hors trésorerie. La valeur comptable de l'actif net de la Société était supérieure à sa capitalisation boursière au 31 mars 2026, ce qui a déclenché la tenue d'un test de dépréciation pour le secteur. Nous avons effectué un test de dépréciation du goodwill au 31 mars 2026 en utilisant la méthode de la juste valeur diminuée des coûts de sortie, qui a indiqué que le goodwill n'avait subi aucune dépréciation. Nous sommes tenus d'effectuer notre prochain test de dépréciation du goodwill annuel le 31 décembre 2026, ou plus tôt si un événement déclencheur de dépréciation du goodwill survient avant cette date. Pour un complément d'information, se reporter à la note 15 de nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice 2026.

Principaux éléments du résultat d'exploitation

Produits

Produits tirés des abonnements

Nous tirons des produits des abonnements essentiellement de la vente d'abonnements à nos solutions logicielles. Nous offrons des plans tarifaires conçus pour répondre aux besoins de nos clients actuels et futurs qui permettent à nos solutions de s'adapter aux clients tout au long de leur croissance. Nos plans d'abonnement sont assortis d'une durée de un mois, de un an ou de plusieurs années. Les plans d'abonnement à nos solutions infonuagiques comprennent les services d'entretien et de soutien. Les clients achètent des plans d'abonnement directement auprès de nous ou par l'intermédiaire de nos partenaires de distribution. Outre les abonnements de base susmentionnés, les clients peuvent acheter des services supplémentaires comme les services de livraison, d'analyse poussée, de comptabilité et de gestion des stocks. De plus, nous tirons des produits des ententes de partage de produits conclues avec nos partenaires.

Produits tirés du traitement des transactions

Nous tirons des produits du traitement des transactions en fournissant à nos clients la fonctionnalité permettant d'accepter les paiements des consommateurs. Ces produits se présentent sous la forme de frais de transaction, et représentent un pourcentage du VTB traité grâce aux solutions que nous offrons. Nos produits tirés du traitement des transactions proviennent de nos solutions de paiement et de nos ententes de partage de produits conclues avec nos partenaires de paiement intégré. Les ententes de partage de produits sont majoritairement antérieures à la disponibilité de Lightspeed Payments et résultent également de flux de revenus hérités de certaines de nos acquisitions. Puisque nous n'agissons pas en tant que partie principale dans le cadre de ces ententes, nous comptabilisons les produits tirés de ces flux au montant net que nous conservons conformément aux normes IFRS de comptabilité. Cela signifie également que nous touchons en général un produit moindre que ce que nous obtiendrions si les

paiements étaient traités au moyen de nos propres solutions de paiement, puisque nous avons un contrôle moindre sur la relation client sous-jacente. Nous avons également été en mesure, à de nombreuses occasions, de mettre à profit notre envergure accrue pour renégocier nos ententes avec nos partenaires de paiement et ainsi obtenir de meilleurs résultats de paiement dans l'ensemble. Nous tirons également des produits de Lightspeed Capital, un programme d'avances de fonds aux commerçants dans le cadre duquel nous achetons un montant désigné de créances futures à escompte, et le client nous remet un pourcentage fixe de ses ventes quotidiennes jusqu'à ce que le solde ait été entièrement remis.

Nos solutions de paiement permettent à nos clients d'accepter des paiements électroniques en magasin au moyen de terminaux connectés et de services en ligne. L'offre d'une fonctionnalité de paiement intégrée est hautement complémentaire à la plateforme que nous offrons à nos clients aujourd'hui et nous permettra de monétiser une plus grande part des 98,1 G\$ du VTB traité au cours de l'exercice 2026.

Produits tirés de la vente de matériel informatique et autres produits

Ces produits sont généralement des produits non récurrents liés à la vente de matériel informatique auquel nos solutions sont intégrées et à la vente de services professionnels soutenant l'installation et la mise en place de nos solutions. Nous tirons des produits de la vente de matériel périphérique de point de vente comme les tablettes, les terminaux à accès direct pour les clients, les écrans Affichage cuisine, les imprimantes de reçus, le matériel de mise en réseau, les tiroirs-caisses, les terminaux de paiement, les serveurs, les supports, les lecteurs de codes à barres et un assortiment d'accessoires.

Même si nos solutions logicielles sont destinées à devenir des solutions clés en main qui peuvent être utilisées par le client dès leur livraison, nous fournissons des services professionnels aux clients dans certaines circonstances sous la forme d'installations et d'implantations sur place. Ces services d'implantation sont généralement fournis par notre équipe d'intégration interne ou un réseau de partenaires. De plus, nous percevons à l'occasion des frais non récurrents pour des travaux d'intégration réalisés dans le cadre de certains partenariats stratégiques.

Coût direct des produits

Coût des produits tirés des abonnements

Le coût des produits tirés des abonnements se compose principalement des salaires et autres frais liés au personnel pour un sous-groupe de l'équipe de soutien, des coûts liés à l'infrastructure d'hébergement pour nos services et de certains coûts indirects imputés au siège social. Les principales charges comprennent les coûts de notre service de soutien, y compris le total des salaires et avantages sociaux, la rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent, les coûts liés à la capacité du centre de données, les honoraires professionnels et les coûts directs payés à des tiers, notamment ceux liés à notre soutien à la clientèle et les honoraires des partenaires, et les montants payés à des tiers fournisseurs de services infonuagiques.

Coût des produits tirés du traitement des transactions

Le coût des produits tirés du traitement des transactions se compose principalement des coûts directs engagés lorsque les transactions sont traitées avec nos solutions de paiement, des coûts directs liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants, des salaires et autres frais liés au personnel, pour un sous-groupe de l'équipe de soutien, qui comprennent la rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent, et certains coûts indirects imputés au siège social. Les coûts directs comprennent les frais d'interchange et d'évaluation de réseau, les frais de traitement, ainsi que les frais de règlement bancaires des tiers fournisseurs de services de traitement de paiement et des institutions financières participant au règlement.

Coût des produits tirés de la vente de matériel informatique et autres produits

Le coût de ces produits comprend les coûts liés à nos solutions de matériel comme le coût d'acquisition des stocks de matériel informatique, notamment le prix d'achat du matériel, les charges liées aux tiers fournisseurs de services de traitement des commandes, les frais d'expédition et de manutention, et les rajustements de stocks, les charges liées aux coûts des services professionnels fournis aux clients, les salaires et autres frais liés au personnel, qui comprennent la rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent, ainsi que les autres coûts indirects imputés au siège social.

Charges d'exploitation

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs se composent des salaires et autres frais liés au personnel, notamment la charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent, en ce qui concerne les charges au titre des finances, des services juridiques, des services administratifs, des ressources humaines et des services financiers. Ils comprennent également des charges au titre des technologies de l'information, des systèmes d'information, de la sécurité de l'information et des données de l'entreprise sur les employés, qui sont partiellement imputées à la recherche et au développement, aux ventes et à la commercialisation, et au coût direct des produits. Les frais généraux et administratifs se composent également d'autres frais professionnels, des coûts liés à des transactions, des coûts relatifs aux litiges, des frais liés aux systèmes internes, de la correction de valeur pour pertes de crédit attendues, des variations de juste valeur se rapportant aux avances de fonds aux commerçants irrécouvrables, ainsi que d'autres charges liées au siège social. À titre de société cotée en bourse aux États-Unis et au Canada, il est coûteux pour nous d'obtenir une assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants, et nous avons dû par le passé, et pourrions à nouveau devoir, gérer les compromis entre l'acceptation d'une couverture réduite ou l'engagement de coûts plus élevés pour élargir notre couverture.

Recherche et développement

Les frais de recherche et développement se composent principalement des salaires et autres frais liés au personnel, notamment la charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent, en ce qui concerne les fonctions liées aux produits, soit la gestion des produits, le développement des activités principales, les données, la conception et le développement des produits, ainsi que les coûts indirects imputés au siège social. Nous continuons de concentrer nos initiatives de recherche et développement sur l'ajout de nouvelles caractéristiques et solutions, outre l'expansion des fonctionnalités et le rehaussement de la convivialité de notre plateforme, en particulier pour les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe. Ces frais ont généré des crédits d'impôt en provenance principalement du Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (« RS&DE ») du gouvernement du Canada et du crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques du gouvernement du Québec, soit les « crédits d'impôt RS&DE » et le « crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques ». Même si les crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques sont pour la plupart remboursables, une partie est non remboursable et reportée en avant pour réduire le passif d'impôt exigible au Québec. Pour leur part, les crédits d'impôt RS&DE ne sont pas remboursables et sont reportés en avant pour réduire le passif d'impôt exigible au palier fédéral. La Société comptabilise les frais de développement interne comme des immobilisations incorporelles uniquement lorsque certains critères sont remplis (se reporter à la note 3 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information).

Vente et commercialisation

Les frais de vente et de commercialisation se composent principalement des coûts de vente et de commercialisation, des salaires et autres frais liés au personnel, notamment la charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent, pour l'expansion des ventes et des affaires et la mise en marché. Les autres coûts de vente et de commercialisation comprennent les coûts d'acquisition de nouveaux clients, les frais de déplacement, ainsi que les coûts indirects imputés au siège social. Nous entendons poursuivre l'expansion des initiatives de vente et de commercialisation en vue d'attirer de nouveaux commerçants, de conserver les commerçants actuels et d'augmenter les produits tirés des clients nouveaux et existants.

Rémunération liée à des acquisitions

La charge de rémunération liée à des acquisitions représente la portion de la contrepartie versée aux entreprises acquises qui dépend des obligations d'emploi ou de service continu de certains membres du personnel clés des entreprises acquises en question, ou de l'atteinte de certains critères de performance. Cette partie du prix d'achat est amortie sur la période de service pertinente pour ces membres du personnel clés.

Résultats d'exploitation

Le tableau ci-après présente nos états consolidés du résultat net pour les trimestres et les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025 :

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
(en milliers de dollars américains, sauf les montants par action)	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
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)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,20)	(3,79)	(1,04)	(4,34)

Le tableau ci-après présente la charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent, incluses dans les résultats d'exploitation pour les trimestres et les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025 :

(en milliers de dollars américains)	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025	2026	2025
	\$	\$	\$	\$
Coût direct des produits	426	670	1 973	3 323
Frais généraux et administratifs	3 529	3 641	18 466	18 054
Recherche et développement	3 770	4 465	23 418	18 654
Vente et commercialisation	3 272	3 036	15 040	16 547
Total de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent¹⁾	10 997	11 812	58 897	56 578

¹⁾ 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).

La rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent ont augmenté de 4 % au cours de l'exercice 2026 par rapport à l'exercice 2025, soit une croissance plus lente que celle des produits des activités ordinaires qui reflète notre approche disciplinée en matière d'attribution de capitaux propres.

Résultats d'exploitation pour les trimestres et les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025

Produits

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Produits								
Abonnements	93 344	87 858	5 486	6,2	370 700	344 772	25 928	7,5
Traitement des transactions	185 319	157 809	27 510	17,4	815 091	697 273	117 818	16,9
Matériel informatique et autres produits	12 132	7 752	4 380	56,5	41 255	34 781	6 474	18,6
Total des produits	290 795	253 419	37 376	14,7	1 227 046	1 076 826	150 220	14,0
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires								
Abonnements	32,1 %	34,7 %			30,2 %	32,0 %		
Traitement des transactions	63,7 %	62,3 %			66,4 %	64,8 %		
Matériel informatique et autres produits	4,2 %	3,0 %			3,4 %	3,2 %		
Total	100 %	100 %			100 %	100 %		

Produits tirés des abonnements

Les produits tirés des abonnements ont augmenté de 5,5 M\$, ou 6 %, pour le trimestre clos le 31 mars 2026, comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. La hausse est principalement attribuable aux ventes de nos solutions phares, particulièrement aux clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe.

Les produits tirés des abonnements ont augmenté de 25,9 M\$, ou 8 %, pour l'exercice 2026, comparativement à l'exercice 2025. La hausse est principalement attribuable aux ventes de nos solutions phares, particulièrement aux clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, et aux augmentations liées à nos plans de tarification.

Produits tirés du traitement des transactions

Les produits tirés du traitement des transactions ont augmenté de 27,5 M\$, ou 17 %, pour le trimestre clos le 31 mars 2026, comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. La hausse est principalement attribuable à l'adoption soutenue de nos solutions de paiement à la suite de notre initiative visant à proposer nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée. Nos clients nouveaux et existants admissibles doivent généralement adopter nos solutions de paiement. Cette adoption croissante de nos solutions de paiement se traduit par une augmentation de 22 % du VTSPB sur 12 mois, qui est passé de 7,9 G\$ à 9,6 G\$. La hausse des produits tirés du traitement des transactions est également attribuable à la croissance de notre programme d'avances de fonds aux commerçants.

Les produits tirés du traitement des transactions ont augmenté de 117,8 M\$, ou 17 %, pour l'exercice 2026, comparativement à l'exercice 2025. La hausse est principalement attribuable à l'adoption soutenue de nos solutions de paiement à la suite de notre initiative visant à proposer nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée. Cette adoption croissante de nos solutions de paiement se traduit par une augmentation de 21 % du VTSPB sur 12 mois, qui est passé de 33,9 G\$ à 41,0 G\$. La hausse des produits tirés du traitement des transactions est également attribuable à la croissance de notre programme d'avances de fonds aux commerçants.

Produits tirés du matériel informatique et autres produits

Les produits tirés du matériel informatique et autres produits ont augmenté de 4,4 M\$, ou 57 %, pour le trimestre clos le 31 mars 2026, comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. La hausse est principalement attribuable à une augmentation du matériel informatique vendu aux clients pendant la période considérée.

Les produits tirés du matériel informatique et autres produits ont augmenté de 6,5 M\$, ou 19 %, pour l'exercice 2026, comparativement à l'exercice 2025. La hausse est principalement attribuable à une augmentation du matériel informatique vendu aux clients pendant la période considérée.

Coût direct des produits

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Coût direct des produits								
Abonnements	12 535	16 852	(4 317)	(25,6)	63 501	70 753	(7 252)	(10,2)
Traitement des transactions	128 381	112 743	15 638	13,9	569 797	505 631	64 166	12,7
Matériel informatique et autres produits	20 770	11 984	8 786	73,3	66 826	50 237	16 589	33,0
Total du coût direct des produits	161 686	141 579	20 107	14,2	700 124	626 621	73 503	11,7
En pourcentage des produits des activités ordinaires								
Abonnements	13,4 %	19,2 %			17,1 %	20,5 %		
Traitement des transactions	69,3 %	71,4 %			69,9 %	72,5 %		
Matériel informatique et autres produits	171,2 %	154,6 %			162,0 %	144,4 %		
Total	55,6 %	55,9 %			57,1 %	58,2 %		

Coût des produits tirés des abonnements

Le coût des produits tirés des abonnements pour le trimestre clos le 31 mars 2026 a diminué de 4,3 M\$, ou 26 %, comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. Le coût des produits tirés des abonnements du trimestre clos le 31 mars 2026 comprend une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 0,3 M\$, comparativement à une charge de 0,5 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, le coût des produits tirés des abonnements a diminué de 4,1 M\$ du fait d'une diminution de 3,0 M\$

des frais d'hébergement découlant de l'optimisation des dépenses et d'un crédit accordé par l'un de nos fournisseurs de services infonuagiques, d'une baisse de 1,0 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel attribuable aux mesures intentionnelles visant à accroître l'efficacité ayant permis d'optimiser les effectifs, et d'un recul de 0,5 M\$ des coûts de logiciels et de licences, facteurs contrebalancés par une augmentation de 0,2 M\$ des honoraires des partenaires et une augmentation de 0,2 M\$ des honoraires professionnels.

Le coût des produits tirés des abonnements pour l'exercice 2026 a diminué de 7,3 M\$, ou 10 %, comparativement à l'exercice 2025. Le coût des produits tirés des abonnements pour l'exercice 2026 comprend une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 1,4 M\$, comparativement à une charge de 2,3 M\$ pour l'exercice 2025. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, le coût des produits tirés des abonnements a diminué de 6,3 M\$ du fait d'une baisse de 3,4 M\$ des frais d'hébergement découlant de l'optimisation des dépenses et d'un crédit accordé par l'un de nos fournisseurs de services infonuagiques, d'un recul de 1,8 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel attribuable aux mesures intentionnelles visant à accroître l'efficacité ayant permis d'optimiser les effectifs, et d'une baisse de 1,3 M\$ des coûts de logiciels et de licences, facteurs contrebalancés par une augmentation de 0,1 M\$ des honoraires professionnels et une hausse de 0,1 M\$ des honoraires des partenaires.

Coût des produits tirés du traitement des transactions

Le coût des produits tirés du traitement des transactions pour le trimestre clos le 31 mars 2026 a augmenté de 15,6 M\$, ou 14 %, comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. L'augmentation s'explique essentiellement par les coûts directs liés à la hausse des produits tirés de nos solutions de paiement, qui découle d'une augmentation du VTSPB principalement attribuable à l'adoption accrue de nos solutions de paiement par rapport au trimestre clos le 31 mars 2025.

Le coût des produits tirés du traitement des transactions pour l'exercice 2026 a augmenté de 64,2 M\$, ou 13 %, comparativement à l'exercice 2025. L'augmentation s'explique essentiellement par les coûts directs liés à la hausse des produits tirés de nos solutions de paiement, qui découle d'une augmentation du VTSPB principalement attribuable à l'adoption accrue de nos solutions de paiement par rapport à l'exercice 2025.

Coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits

Le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits pour le trimestre clos le 31 mars 2026 a augmenté de 8,8 M\$, ou 73 %, par rapport au trimestre clos le 31 mars 2025. Le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits pour les trimestres clos les 31 mars 2026 et 2025 comprend une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 0,1 M\$. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits a augmenté de 8,8 M\$. Cette hausse découle principalement d'une augmentation de 7,1 M\$ du coût du matériel informatique du fait d'une hausse du matériel informatique vendu aux clients pendant la période considérée, d'un accroissement de 1,5 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel et d'une augmentation de 0,2 M\$ des honoraires professionnels et autres charges. Les marges négatives sont attribuables aux réductions de prix et aux incitatifs consentis afin de favoriser les nouvelles affaires, étant donné la vive concurrence dans notre secteur d'activité, et au matériel informatique fourni gratuitement à nos clients pour les aider à passer à notre plateforme intégrée de solutions de point de vente et de paiement. Le matériel informatique est généralement vendu à prix réduit pour faciliter l'adoption de nos autres principales sources de produits des activités ordinaires.

Le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits pour l'exercice 2026 a augmenté de 16,6 M\$, ou 33 %, par rapport à l'exercice 2025. Le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits pour l'exercice 2026 comprend une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 0,4 M\$, comparativement à une charge de 0,7 M\$ pour l'exercice 2025. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, le coût des produits tirés du matériel informatique et autres produits a augmenté de 16,9 M\$. Cette hausse découle principalement d'une augmentation de 13,7 M\$ du coût du matériel informatique du fait d'une hausse du matériel informatique vendu aux clients pendant la période considérée et d'un accroissement de 4,2 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel, facteurs contrebalancés par une diminution de 1,0 M\$ des honoraires professionnels et autres charges. Les marges négatives sont attribuables aux réductions de prix et aux incitatifs consentis afin de favoriser les nouvelles affaires, étant donné la vive concurrence dans notre secteur d'activité, et au matériel informatique fourni gratuitement à nos clients pour les aider à passer à notre plateforme intégrée de solutions de point de vente et de paiement. Le matériel informatique est généralement vendu à prix réduit pour faciliter l'adoption de nos autres principales sources de produits des activités ordinaires.

Marge bénéficiaire brute

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Marge bénéficiaire brute	129 109	111 840	17 269	15,4	526 922	450 205	76 717	17,0
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	44,4 %	44,1 %			42,9 %	41,8 %		

La marge bénéficiaire brute a augmenté de 17,3 M\$, ou 15 %, pour le trimestre clos le 31 mars 2026 comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. L'augmentation s'explique principalement par la croissance de nos produits tirés des abonnements et de nos produits tirés du traitement des transactions, qui est attribuable à l'adoption soutenue de nos produits phares et de nos solutions de paiement, ainsi qu'à nos initiatives intentionnelles de contrôle des coûts et aux mesures visant à générer des gains d'efficacité à l'échelle de la Société. La marge bénéficiaire brute en pourcentage des produits des activités ordinaires est demeurée stable à 44 % entre le trimestre clos le 31 mars 2025 et le trimestre clos le 31 mars 2026. La marge bénéficiaire brute en pourcentage des produits des activités ordinaires a été favorisée par la croissance des produits tirés des abonnements et des produits provenant de notre programme d'avances de fonds aux commerçants, par une baisse du coût des produits tirés des abonnements et par une amélioration des marges des produits tirés du traitement des transactions. Ces avantages ont été contrebalancés par le fait qu'une proportion plus importante de clients ont utilisé Lightspeed Payments, ce qui génère une marge bénéficiaire brute en pourcentage des produits des activités ordinaires moindre, et par la baisse des marges sur les produits tirés du matériel informatique et autres produits.

La marge bénéficiaire brute a augmenté de 76,7 M\$, ou 17 %, pour l'exercice 2026 comparativement à l'exercice 2025. L'augmentation s'explique principalement par la croissance de nos produits tirés des abonnements et de nos produits tirés du traitement des transactions, qui est attribuable à l'adoption soutenue de nos produits phares et de nos solutions de paiement, aux hausses de nos plans de tarification, ainsi qu'à nos initiatives intentionnelles de contrôle des coûts et aux mesures visant à générer des gains d'efficacité à l'échelle de la Société. La marge bénéficiaire brute en pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté, passant de 42 % à 43 % entre l'exercice 2025 et l'exercice 2026. Cette hausse s'explique par la croissance des produits tirés des abonnements et des produits provenant de notre programme d'avances de fonds aux commerçants, par une baisse du coût des produits tirés des abonnements et par une amélioration des marges des produits tirés du traitement des transactions. Ces facteurs ont été contrebalancés par le fait qu'une proportion plus importante de clients ont utilisé Lightspeed Payments, ce qui génère une marge bénéficiaire brute en pourcentage des produits des activités ordinaires moindre, et par la baisse des marges sur les produits tirés du matériel informatique et autres produits.

Charges d'exploitation

Frais généraux et administratifs

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Frais généraux et administratifs	23 133	22 577	556	2,5	116 521	115 139	1 382	1,2
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	8,0 %	8,9 %			9,5 %	10,7 %		

Les frais généraux et administratifs pour le trimestre clos le 31 mars 2026 ont augmenté de 0,6 M\$, ou 2 %, par rapport au trimestre clos le 31 mars 2025. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 3,5 M\$, des frais liés aux transactions de 0,4 M\$ et un montant de néant au titre des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, comparativement à 3,6 M\$, à néant et à 0,1 M\$, respectivement, pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, des frais liés

aux transactions ainsi que des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, les frais généraux et administratifs ont augmenté de 0,4 M\$. La hausse découle d'une augmentation de 1,4 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel et d'un accroissement de 0,5 M\$ des coûts de logiciels et de licences. L'augmentation a été contrebalancée par une diminution de 1,1 M\$ des honoraires professionnels et autres charges et une baisse de 0,2 M\$ des créances douteuses, qui comprend les variations de notre correction de valeur pour pertes et les variations de juste valeur se rapportant aux avances de fonds aux commerçants irrécouvrables. Elle a été également annulée par une diminution de 0,2 M\$ de la couverture d'assurance des administrateurs et des dirigeants. Nos frais généraux et administratifs en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué, passant de 9 % à 8 % entre le trimestre clos le 31 mars 2025 et le trimestre clos le 31 mars 2026, du fait des initiatives intentionnelles de contrôle des coûts et des mesures visant à générer des gains d'efficacité à l'échelle de la Société, ainsi que de la croissance des produits des activités ordinaires.

Les frais généraux et administratifs pour l'exercice 2026 ont augmenté de 1,4 M\$, ou 1 %, par rapport à l'exercice 2025. Pour l'exercice 2026, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 18,5 M\$, un montant de 7,8 M\$ au titre des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, et des frais liés aux transactions de 2,6 M\$, comparativement à 18,1 M\$, à 12,1 M\$ et à 5,2 M\$, respectivement, pour l'exercice 2025. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, des frais liés aux transactions ainsi que des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, les frais généraux et administratifs ont augmenté de 7,7 M\$. La hausse découle d'une augmentation de 5,5 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel, d'une hausse de 2,4 M\$ des honoraires professionnels et autres charges, et d'un accroissement de 1,9 M\$ des coûts de logiciels et de licences. L'augmentation a été contrebalancée par une diminution de 1,1 M\$ des créances douteuses, qui comprend les variations de notre correction de valeur pour pertes et les variations de juste valeur se rapportant aux avances de fonds aux commerçants irrécouvrables, et par une diminution de 1,0 M\$ de la couverture d'assurance des administrateurs et des dirigeants. Nos frais généraux et administratifs en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué, passant de 11 % à 9 % entre l'exercice 2025 et l'exercice 2026, du fait des initiatives intentionnelles de contrôle des coûts, des mesures visant à générer des gains d'efficacité à l'échelle de la Société et de la croissance des produits des activités ordinaires.

Recherche et développement

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Recherche et développement	28 022	30 196	(2 174)	(7,2)	126 330	120 335	5 995	5,0
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	9,6 %	11,9 %			10,3 %	11,2 %		

Les frais de recherche et développement pour le trimestre clos le 31 mars 2026 ont diminué de 2,2 M\$, ou 7 %, par rapport au trimestre clos le 31 mars 2025. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 3,8 M\$, comparativement à 4,5 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, les frais de recherche et développement ont diminué de 1,5 M\$ en raison d'une baisse de 1,7 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel et d'une diminution de 0,3 M\$ des honoraires professionnels, facteurs contrebalancés par une hausse de 0,4 M\$ des coûts de logiciels et de licences et par une augmentation de 0,1 M\$ des frais d'hébergement. Nos frais de recherche et développement en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué, passant de 12 % pour le trimestre clos le 31 mars 2025 à 10 % pour le trimestre clos le 31 mars 2026.

Les frais de recherche et développement pour l'exercice 2026 ont augmenté de 6,0 M\$, ou 5 %, par rapport à l'exercice 2025. Pour l'exercice 2026, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 23,4 M\$, comparativement à 18,7 M\$ pour l'exercice 2025. Compte non tenu de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, les frais de recherche et développement ont augmenté de 1,2 M\$ en raison d'un accroissement de 3,5 M\$ des honoraires professionnels et autres charges, d'une hausse de 2,2 M\$ des coûts de logiciels et de licences et d'une augmentation des coûts d'hébergement de 0,1 M\$. L'augmentation a été contrebalancée par une baisse de 4,6 M\$ des salaires et

autres frais liés au personnel. Nos frais de recherche et développement en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué, passant de 11 % pour l'exercice 2026 à 10 % pour l'exercice 2025.

Vente et commercialisation

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Vente et commercialisation	74 209	58 081	16 128	27,8	280 895	234 844	46 051	19,6
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	25,5 %	22,9 %			22,9 %	21,8 %		

Les frais de vente et de commercialisation pour le trimestre clos le 31 mars 2026 ont augmenté de 16,1 M\$, ou 28 %, comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 3,3 M\$, comparativement à 3,0 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Compte non tenu de la charge de rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, les frais de vente et de commercialisation ont augmenté de 15,9 M\$ en raison d'une hausse de 9,2 M\$ se rapportant aux salaires et autres frais liés au personnel, d'un accroissement de 4,0 M\$ des autres investissements en vente et commercialisation, comme les acquisitions liées à la commercialisation et les dépenses de croissance, les commissions de revendeurs, la marque et les foires commerciales, d'une augmentation de 2,5 M\$ des honoraires professionnels et autres charges, et d'une hausse de 0,2 M\$ des coûts de logiciels et de licences. Nos frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 23 % pour le trimestre clos le 31 mars 2025 à 26 % pour le trimestre clos le 31 mars 2026, du fait de l'accroissement de nos ventes prospectives de mise en marché mettant essentiellement l'accent sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe.

Les frais de vente et de commercialisation pour l'exercice 2026 ont augmenté de 46,1 M\$, ou 20 %, par rapport à l'exercice 2025. Pour l'exercice 2026, ces frais comprennent une charge de rémunération à base d'actions et les charges sociales qui s'y rapportent de 15,0 M\$, comparativement à 16,5 M\$ pour l'exercice 2025. Compte non tenu de la charge de rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, les frais de vente et de commercialisation ont augmenté de 47,6 M\$ en raison d'une hausse de 26,2 M\$ des salaires et autres frais liés au personnel, d'une augmentation de 10,8 M\$ des honoraires professionnels et autres charges, d'un accroissement de 9,6 M\$ des autres investissements en vente et commercialisation, comme les acquisitions liées à la commercialisation et les dépenses de croissance, les commissions de revendeurs, la marque et les foires commerciales, et d'une hausse de 1,0 M\$ des coûts de logiciels et de licences. Nos frais de vente et de commercialisation en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 22 % pour l'exercice 2025 à 23 % pour l'exercice 2026, du fait de l'accroissement de nos ventes prospectives de mise en marché mettant essentiellement l'accent sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et de l'hôtellerie en Europe.

Amortissement

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Amortissement des immobilisations corporelles	1 726	1 622	104	6,4	6 850	7 339	(489)	(6,7)
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 302	1 239	63	5,1	5 088	5 220	(132)	(2,5)
	3 028	2 861	167	5,8	11 938	12 559	(621)	(4,9)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	1,0 %	1,1 %			1,0 %	1,2 %		

L'amortissement des immobilisations corporelles pour le trimestre clos le 31 mars 2026 a augmenté de 0,1 M\$, ou 6 %, par rapport au trimestre clos le 31 mars 2025. Cette hausse est attribuable aux entrées d'immobilisations corporelles au cours des 12 derniers mois, contrebalancées en partie par les immobilisations entièrement amorties. L'augmentation de 0,1 M\$, ou 5 %, de l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation est liée à la conclusion de nouveaux contrats de location au cours des 12 derniers mois, annulée en partie par les résiliations de contrats de location.

L'amortissement des immobilisations corporelles pour l'exercice 2026 a diminué de 0,5 M\$, ou 7 %, par rapport à l'exercice 2025. Cette baisse est attribuable aux immobilisations entièrement amorties, contrebalancées en partie par les entrées d'immobilisations corporelles au cours des 12 derniers mois. La diminution de 0,1 M\$, ou 3 %, de l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation est liée aux modifications et résiliations de contrats de location, compensées en partie par la conclusion de nouveaux contrats de location au cours des 12 derniers mois.

Perte (profit) de change

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Perte (profit) de change	411	(668)	1 079	(161,5)	(1 546)	594	(2 140)	(360,3)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,1 %	(0,3) %			(0,1) %	0,1 %		

La Société a réalisé une perte de change pour le trimestre clos le 31 mars 2026, comparativement à un profit pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Elle a réalisé un profit de change pour l'exercice 2026, comparativement à une perte pour l'exercice 2025. Les profits et pertes de change découlent de nos actifs et passifs financiers impayés libellés dans une monnaie autre que le dollar américain, notre monnaie fonctionnelle. Les éléments compris dans nos résultats d'exploitation sont évalués en dollars américains et les transactions en devises sont converties en dollars américains aux taux de change en vigueur à la date des transactions ou lors de la réévaluation d'éléments, les profits et les pertes en résultant étant comptabilisés par la suite.

Rémunération liée à des acquisitions

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Rémunération liée à des acquisitions	156	157	(1)	(0,6)	627	366	261	71,3
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,1 %	0,1 %			0,1 %	0,0 %		

La charge de rémunération liée à des acquisitions est demeurée stable entre le trimestre clos le 31 mars 2025 et le trimestre clos le 31 mars 2026. La charge de rémunération liée à des acquisitions pour l'exercice 2026 a augmenté de 0,3 M\$, ou 71 %, comparativement à l'exercice 2025. L'augmentation pour l'exercice 2026 est imputable à la charge de rémunération différée en lien avec une acquisition d'entreprise complémentaire finalisée au cours de l'exercice 2025. Cette rémunération liée à des acquisitions n'est pas incluse dans la contrepartie d'achat totale, mais est plutôt traitée comme une charge de rémunération liée à des acquisitions au titre des services postérieurs au regroupement.

Amortissement des immobilisations incorporelles

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 681	20 820	13 861	66,6	138 824	88 432	50 392	57,0
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	11,9 %	8,2 %			11,3 %	8,2 %		

L'amortissement des immobilisations incorporelles pour le trimestre clos le 31 mars 2026 a augmenté de 13,9 M\$, ou 67 %, comparativement au trimestre clos le 31 mars 2025. La hausse de l'amortissement est principalement attribuable à une révision de la durée d'utilité estimée des relations clients et des technologies logicielles acquises, qui est comptabilisée en tant que changement prospectif des estimations depuis le 1^{er} avril 2025.

L'amortissement des immobilisations incorporelles pour l'exercice 2026 a augmenté de 50,4 M\$, ou 57 %, comparativement à l'exercice 2025. La hausse de l'amortissement est principalement attribuable à une révision de la durée d'utilité estimée des relations clients et des technologies logicielles acquises, qui est comptabilisée en tant que changement prospectif des estimations depuis le 1^{er} avril 2025.

Restructuration

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Restructuration	1 419	1 430	(11)	(0,8)	5 632	17 503	(11 871)	(67,8)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,5 %	0,6 %			0,5 %	1,6 %		

Nous avons mis en œuvre une réorganisation visant à rationaliser le modèle d'exploitation de la Société tout en continuant de mettre l'accent sur la croissance rentable. Les frais associés aux réorganisations ont été comptabilisés à titre de frais de restructuration. Les frais de restructuration se sont composés essentiellement d'indemnités de départ en trésorerie.

Dépréciation du goodwill

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Dépréciation du goodwill	—	556 440	(556 440)	(100,0)	—	556 440	(556 440)	(100,0)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	0,0 %	219,6 %			0,0 %	51,7 %		

Au cours du trimestre clos le 31 mars 2025, les conditions macroéconomiques ont changé, et le cours de notre action et notre capitalisation boursière ont diminué. Ces facteurs ont entraîné un excédent de la valeur comptable de notre actif net sur notre capitalisation boursière au 31 mars 2025, ce qui a mené à la réalisation d'un test de dépréciation du goodwill pour le secteur de la Société. Nous avons effectué un test de dépréciation du goodwill annuel au 31 mars 2025 en utilisant la méthode de la juste valeur diminuée des coûts de sortie. Ce test a entraîné une charge de dépréciation hors trésorerie liée au goodwill de 556,4 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025, le multiple de la valeur finale ayant été touché négativement par les conditions macroéconomiques, et le taux de croissance des produits des activités ordinaires de la Société a subi les effets négatifs de

l'incidence macroéconomique sur les ventes des clients de la Société. Une réduction du multiple de la valeur finale, une augmentation du taux d'actualisation ou une diminution du taux de croissance des produits des activités ordinaires pourrait éventuellement entraîner une dépréciation.

Autres produits

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Produit d'intérêts net	4 387	8 401	(4 014)	(47,8)	8 248	36 498	(28 250)	(77,4)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires	1,5 %	3,3 %			0,7 %	3,4 %		

Le produit d'intérêts net se compose essentiellement d'un produit d'intérêts de 21,3 M\$ touché sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie pour l'exercice 2026, contrebalancé par une perte de 11,8 M\$ découlant de la variation de la juste valeur du passif au titre du rachat d'actions lié au régime d'achat d'actions automatique (le « RAAA »), et de la charge d'intérêts de 1,3 M\$ essentiellement liée aux intérêts sur les obligations locatives pour l'exercice 2026. La diminution de 15,2 M\$ du produit d'intérêts est attribuable à la baisse du produit d'intérêts touché sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie au cours de l'exercice 2026 liée à une baisse du solde en trésorerie par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La variation de 13,3 M\$ de la juste valeur du passif au titre des rachats d'actions pour l'exercice 2026 est attribuable à une perte découlant de la variation de la juste valeur au cours de l'exercice 2026, comparativement à un profit de 1,5 M\$ pour l'exercice 2025, dans chaque cas en lien avec le RAAA.

Impôt sur le résultat

(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages)	Trimestres clos les 31 mars				Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation	Variation	2026	2025	Variation	Variation
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Charge (produit) d'impôt								
Exigible	4 580	4 136	444	10,7	8 504	7 496	1 008	13,4
Différé	(7 576)	154	(7 730)	(5 019,5)	(8 143)	191	(8 334)	(4 363,4)
Total de la charge (du produit) d'impôt	(2 996)	4 290	(7 286)	(169,8)	361	7 687	(7 326)	(95,3)
En pourcentage du total des produits des activités ordinaires								
Exigible	1,6 %	1,6 %			0,7 %	0,7 %		
Différé	(2,6) %	0,1 %			(0,7) %	0,0 %		
Total	(1,0) %	1,7 %			0,0 %	0,7 %		

Nous avons comptabilisé un produit d'impôt de 3,0 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2026, comparativement à une charge d'impôt de 4,3 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025, qui découle d'une augmentation de 0,4 M\$ de la charge d'impôt exigible et de l'impôt différé, qui est passé d'une charge de 0,2 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025 à un produit de 7,6 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2026. L'augmentation de 0,4 M\$ de la charge d'impôt exigible est principalement attribuable à l'utilisation de crédits d'impôt non remboursables au Canada afin de compenser l'impôt à payer. La charge d'impôt différé pour le trimestre clos le 31 mars 2025 est principalement liée aux écarts temporaires sur la rémunération à base d'actions et à d'autres écarts temporaires déductibles, tandis que le produit d'impôt différé pour le trimestre clos le 31 mars 2026 est principalement lié à la comptabilisation d'actifs d'impôt différé auparavant non comptabilisés dans certains territoires.

Nous avons comptabilisé une charge d'impôt de 0,4 M\$ pour l'exercice 2026, comparativement à une charge d'impôt de 7,7 M\$ pour l'exercice 2025, qui découle d'une augmentation de 1,0 M\$ de la charge d'impôt exigible et de l'impôt différé, qui est passé d'une charge de 0,2 M\$ pour l'exercice 2025 à un produit de 8,1 M\$ pour l'exercice 2026. L'augmentation de 1,0 M\$ de la

charge d'impôt exigible est principalement attribuable à l'utilisation de crédits d'impôt non remboursables au Canada. La charge d'impôt différé pour l'exercice 2025 est principalement liée aux écarts temporaires sur la rémunération à base d'actions et à d'autres écarts temporaires déductibles, tandis que le produit d'impôt différé pour l'exercice 2026 est principalement lié à la comptabilisation d'actifs d'impôt différé auparavant non comptabilisés dans certains territoires.

Principales informations annuelles

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2024
	\$	\$	
Total des produits des activités ordinaires	1 227 046	1 076 826	909 270
Perte nette	(144 412)	(667 196)	(163 964)
Perte par action – de base et diluée	(1,04)	(4,34)	(1,07)
Total de l'actif	1 665 222	1 826 203	2 575 154
Total des passifs non courants	16 961	13 253	18 087

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

Total de l'actif

Comparaison de l'exercice 2026 et de l'exercice 2025

Le total de l'actif a diminué de 161,0 M\$, ou 9 %, entre l'exercice 2025 et l'exercice 2026, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ayant compté pour 104,6 M\$ de la baisse essentiellement en raison du montant de 86,2 M\$ en trésorerie affecté au rachat et à l'annulation d'actions dans le cadre d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités, ainsi que du montant de 30,2 M\$ en trésorerie au titre du rachat d'actions aux fins du règlement d'UAR non monétaires, facteurs partiellement compensés par des entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation. Les immobilisations incorporelles comptaient pour 86,0 M\$ de la diminution, du fait surtout de l'amortissement comptabilisé au cours de la période, contrebalancé par les frais de développement interne inscrits à l'actif au titre des immobilisations incorporelles. Les créances clients et autres débiteurs ont compté pour 5,5 M\$ de la diminution, qui inclut une diminution de 2,4 M\$ de la taxe de vente à recevoir, une baisse des créances clients déduction faite de la correction de valeur pour pertes de crédit attendues de 2,6 M\$ et une diminution de 0,6 M\$ des intérêts courus et autres débiteurs, facteurs contrebalancés par une hausse de 0,1 M\$ du montant à recevoir au titre des crédits d'impôt à la recherche et au développement. Les autres actifs non courants comptaient pour 2,4 M\$ de la baisse, principalement en raison d'une diminution des actifs contractuels et des charges payées d'avance et des dépôts, compensée par une augmentation des actifs au titre des commissions. Les immobilisations corporelles représentaient 0,1 M\$ de la baisse. La diminution du total de l'actif a été en partie compensée par une augmentation de 12,3 M\$ des avances de fonds aux commerçants en raison de la croissance de notre programme d'avances de fonds aux commerçants, par une augmentation des actifs d'impôt différé de 7,9 M\$, la rentabilité accrue dans certains territoires ayant amené la direction à conclure qu'il était probable que des bénéfices imposables suffisants soient disponibles pour permettre l'utilisation d'actifs d'impôt différé auparavant non comptabilisés, par une augmentation de 7,1 M\$ du goodwill relativement à un profit de change lié aux établissements à l'étranger, par une hausse de 4,9 M\$ des autres actifs courants, qui est principalement liée à une augmentation des actifs contractuels et des actifs au titre des commissions, facteurs contrebalancés par une baisse des charges payées d'avance et des dépôts, par un accroissement de 4,0 M\$ des actifs au titre de droits d'utilisation lié à la conclusion de nouveaux contrats de location et par une augmentation des stocks de 1,3 M\$.

Comparaison de l'exercice 2025 et de l'exercice 2024

Le total de l'actif a diminué de 749,0 M\$, ou 29 %, entre l'exercice 2024 et l'exercice 2025, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ayant compté pour 163,6 M\$ de la baisse essentiellement en raison du montant de 132,3 M\$ en trésorerie affecté au rachat et à l'annulation d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, ainsi que du montant en trésorerie affecté à la croissance de notre programme d'avances de fonds aux commerçants. Le goodwill a diminué de 551,3 M\$, par suite essentiellement d'une charge de dépréciation hors trésorerie de 556,4 M\$ contrebalancée par une augmentation liée à une acquisition d'entreprise. Les créances clients et autres débiteurs ont compté pour 9,2 M\$ de la diminution,

qui inclut une baisse des créances clients, déduction faite de la correction de valeur pour pertes de crédit attendues, de 9,8 M\$, une réduction de 0,7 M\$ du montant à recevoir au titre des crédits d'impôt à la recherche et au développement, une baisse de 1,6 M\$ des intérêts courus et autres débiteurs, et une hausse de 2,8 M\$ de la taxe de vente à recevoir. Les immobilisations corporelles et incorporelles représentaient respectivement 3,4 M\$ et 67,5 M\$ de la diminution, du fait surtout des amortissements comptabilisés au cours de la période, contrebalancés par les frais de développement interne inscrits à l'actif au titre des immobilisations incorporelles. Les actifs au titre de droits d'utilisation, les stocks, les autres actifs non courants et les actifs d'impôt différé représentaient aussi respectivement 4,4 M\$, 1,9 M\$, 2,3 M\$ et 0,3 M\$ de la baisse. La diminution du total de l'actif a été en partie compensée par une augmentation de 31,9 M\$ des avances de fonds aux commerçants, qui découle de la croissance de notre programme d'avances de fonds aux commerçants, et par une hausse de 22,9 M\$ des autres actifs courants, qui est principalement liée à une augmentation des charges payées d'avance et à une augmentation des commissions et des actifs contractuels.

Total du passif

Comparaison de l'exercice 2026 et de l'exercice 2025

Le total du passif a augmenté de 19,8 M\$, ou 12 %, entre l'exercice 2025 et l'exercice 2026 du fait d'une hausse de 16,1 M\$ du passif courant et d'une hausse de 3,7 M\$ des passifs non courants. L'augmentation du passif courant reflète notamment une augmentation de 9,8 M\$ des produits différés attribuable à nos efforts davantage ciblés sur les contrats annuels, et un accroissement de 7,5 M\$ des créditeurs et charges à payer, qui comprend une augmentation de 6,2 M\$ de la rémunération et des avantages à payer et une hausse de 4,8 M\$ des dettes fournisseurs et des charges à payer, ce qui a été contrebalancé par une baisse de 2,2 M\$ des provisions et autres créditeurs et par une diminution de 1,4 M\$ des taxes de vente à payer. L'augmentation du passif courant a été contrebalancée par une réduction de 0,8 M\$ de l'impôt à payer et par un recul de 0,4 M\$ des obligations locatives. L'augmentation des passifs non courants découle d'une hausse de 3,6 M\$ des obligations locatives liée à la conclusion de nouveaux contrats de location et d'un accroissement de 0,8 M\$ des autres passifs non courants, facteurs contrebalancés par une baisse de 0,4 M\$ des produits différés et par un recul de 0,3 M\$ du passif d'impôt différé.

Comparaison de l'exercice 2025 et de l'exercice 2024

Le total du passif a diminué de 0,5 M\$, ou 0 %, entre l'exercice 2024 et l'exercice 2025 du fait d'un recul de 4,8 M\$ des passifs non courants, contrebalancé par une hausse de 4,3 M\$ des passifs courants. L'augmentation des passifs courants est attribuable notamment à un accroissement de 1,4 M\$ des produits différés, à une augmentation de 2,7 M\$ des provisions et autres créditeurs, qui inclut une hausse de 2,5 M\$ des passifs au titre des contrats de change à terme, à une hausse de 0,6 M\$ des dettes fournisseurs et des charges à payer, et à une croissance de 1,9 M\$ de la rémunération et des avantages à payer, facteurs contrebalancés par une réduction de 0,2 M\$ de l'impôt à payer, par un recul de 1,3 M\$ des obligations locatives, par une diminution de 0,2 M\$ des taxes de vente à payer et par une baisse de 0,7 M\$ des charges sociales à payer se rapportant à la rémunération à base d'actions. La diminution des passifs non courants découle d'une baisse de 5,0 M\$ des obligations locatives et d'un repli de 0,4 M\$ des autres passifs non courants, facteurs contrebalancés par une augmentation de 0,2 M\$ des produits différés et par une hausse de 0,3 M\$ des passifs d'impôt différé.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau ci-après présente les principales données tirées des comptes de résultats consolidés trimestriels pour chacun des huit trimestres compris dans la période close le 31 mars 2026. Ces données doivent être lues en parallèle avec nos états financiers consolidés annuels audités et les notes annexes. Le résultat d'exploitation trimestriel n'est pas nécessairement représentatif de nos résultats d'exploitation pour un exercice complet ou pour une période future.

(en milliers de dollars américains, sauf les montants par action)	Trimestres clos les							
	30 juin 2024	30 sept. 2024	31 déc. 2024	31 mars 2025	30 juin 2025	30 sept. 2025	31 déc. 2025	31 mars 2026
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits des activités ordinaires	266 091	277 182	280 134	253 419	304 942	318 963	312 346	290 795
Coût direct des produits	157 883	162 899	164 260	141 579	175 869	183 800	178 769	161 686
Marge bénéficiaire brute	108 208	114 283	115 874	111 840	129 073	135 163	133 577	129 109
Charges d'exploitation								
Frais généraux et administratifs	31 856	31 247	29 459	22 577	34 713	29 100	29 575	23 133
Recherche et développement	27 471	30 520	32 148	30 196	32 425	32 694	33 189	28 022
Vente et commercialisation	57 070	65 681	54 012	58 081	67 880	70 342	68 464	74 209
Amortissement des immobilisations corporelles	1 973	1 853	1 891	1 622	1 635	1 697	1 792	1 726
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 394	1 369	1 218	1 239	1 188	1 292	1 306	1 302
Perte (profit) de change	85	(1 337)	2 514	(668)	(2 763)	235	571	411
Rémunération liée à des acquisitions	—	52	157	157	157	157	157	156
Amortissement des immobilisations incorporelles	22 895	22 612	22 105	20 820	34 681	34 681	34 781	34 681
Restructuration	9 541	164	6 368	1 430	1 210	1 622	1 381	1 419
Dépréciation du goodwill	—	—	—	556 440	—	—	—	—
Total des charges d'exploitation	152 285	152 161	149 872	691 894	171 126	171 820	171 216	165 059
Perte d'exploitation	(44 077)	(37 878)	(33 998)	(580 054)	(42 053)	(36 657)	(37 639)	(35 950)
Produit (charge) d'intérêts net	10 166	9 543	8 388	8 401	(6 209)	5 219	4 851	4 387
Perte avant impôt sur le résultat	(33 911)	(28 335)	(25 610)	(571 653)	(48 262)	(31 438)	(32 788)	(31 563)
Charge (produit) d'impôt								
Exigible	801	1 692	867	4 136	1 691	1 116	1 117	4 580
Différé	300	(372)	109	154	(386)	146	(327)	(7 576)
Total de la charge (du produit) d'impôt	1 101	1 320	976	4 290	1 305	1 262	790	(2 996)
Perte nette	(35 012)	(29 655)	(26 586)	(575 943)	(49 567)	(32 700)	(33 578)	(28 567)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,23)	(0,19)	(0,17)	(3,79)	(0,35)	(0,24)	(0,24)	(0,20)

Produits des activités ordinaires

Le total de nos produits trimestriels a augmenté consécutivement pour toutes les périodes présentées (sauf les trimestres clos le 31 mars 2025, le 31 décembre 2025 et le 31 mars 2026) en raison principalement des hausses des produits tirés des abonnements et du traitement des transactions des clients existants et nouveaux, y compris l'adoption accrue de nos solutions de paiement et de nos solutions phares. La diminution des produits des activités ordinaires au cours des trimestres clos le 31 mars 2025 et le 31 mars 2026 s'explique en grande partie par l'incidence du caractère saisonnier de nos activités sur nos produits des activités ordinaires, puisque les produits tirés du traitement des transactions représentent une proportion de plus en plus importante de notre composition des produits. Pour le secteur du commerce de détail, le trimestre clos le 31 décembre est traditionnellement notre trimestre le plus fort en termes de VTB en raison de la période des Fêtes. Pour le secteur de l'hôtellerie, le trimestre clos le 30 septembre est traditionnellement notre trimestre le plus fort en termes de VTB. Le trimestre clos le 31 mars est traditionnellement notre trimestre le plus faible en termes de VTB pour les secteurs du commerce de détail et de l'hôtellerie, ce qui explique la baisse de nos produits des activités ordinaires pour le trimestre clos le 31 mars 2025 par rapport au trimestre clos le 31 décembre 2024 et pour le trimestre clos le 31 mars 2026 par rapport au trimestre clos le 31 décembre 2025. La diminution des produits des activités ordinaires au cours du trimestre clos le 31 décembre 2025 par rapport au trimestre clos le 30 septembre 2025 s'explique en grande partie par une baisse des produits tirés du traitement des transactions, du fait des différents profils saisonniers de nos commerçants des secteurs du commerce de détail et de l'hôtellerie.

Coût direct des produits

Notre total du coût direct des produits trimestriels a augmenté consécutivement pour toutes les périodes présentées (sauf pour les trimestres clos le 31 mars 2025, le 31 décembre 2025 et le 31 mars 2026). De manière générale, les augmentations d'une période à l'autre sont principalement attribuables à la hausse des coûts associés au soutien d'un plus grand nombre de clients utilisant nos solutions de paiement, puisque les coûts directs associés aux produits tirés du traitement des transactions sont plus élevés. La diminution du coût direct des produits pour les trimestres clos le 31 mars 2025 et le 31 mars 2026 correspond à la baisse des produits des activités ordinaires au cours de la période attribuable au caractère saisonnier de nos activités. La diminution du coût direct des produits pour le trimestre clos le 31 décembre 2025 correspond à la diminution des produits tirés du traitement des transactions au cours de la période par rapport au trimestre précédent.

Marge bénéficiaire brute

Le total de notre marge bénéficiaire brute trimestrielle a augmenté consécutivement pour toutes les périodes (à l'exception des trimestres clos le 31 mars 2025, le 31 décembre 2025 et le 31 mars 2026) en raison d'une hausse du nombre de clients utilisant nos produits phares et nos solutions de paiement, notamment les emplacements clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe. La diminution de la marge bénéficiaire brute trimestrielle totale pour les trimestres clos le 31 mars 2025 et le 31 mars 2026 est essentiellement attribuable à l'incidence du caractère saisonnier de nos activités sur nos produits des activités ordinaires. La diminution de la marge bénéficiaire brute trimestrielle totale pour le trimestre clos le 31 décembre 2025 est essentiellement attribuable à une baisse de la marge bénéficiaire brute sur le matériel informatique et autres produits découlant de réductions de prix et d'incitatifs consentis afin de favoriser les nouvelles affaires, étant donné la vive concurrence dans notre secteur d'activité. Le montant moyen de la marge bénéficiaire brute générée par chaque client a, de manière générale, continué d'augmenter, améliorant ainsi nos facteurs économiques.

Charges d'exploitation

Le total de nos charges d'exploitation trimestrielles a légèrement diminué entre le trimestre clos le 30 juin 2024 et le trimestre clos le 30 septembre 2024, principalement en raison de la baisse des frais de restructuration, contrebalancée par une hausse des frais de vente et de commercialisation, qui résulte principalement d'une augmentation de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent et d'un accroissement des honoraires. La diminution des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 31 décembre 2024 s'explique principalement par une baisse des frais de vente et de commercialisation attribuable pour l'essentiel à la diminution de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, et au repli des honoraires. Ces charges avaient augmenté au cours du trimestre précédent, ce qui justifie le recul constaté. La diminution des frais de vente et de commercialisation au cours de la période est aussi attribuable à la baisse des salaires et autres frais liés au personnel découlant de la restructuration. La diminution a été en partie contrebalancée par une augmentation des frais de restructuration et des pertes de change, du fait de l'appréciation du dollar américain au cours de la période. La hausse des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 31 mars 2025 était principalement attribuable à la charge de dépréciation du goodwill hors trésorerie de 556,4 M\$ au cours du trimestre et à une augmentation des honoraires professionnels. Cette augmentation a été en partie contrebalancée par une diminution des créances douteuses, une diminution des salaires et autres frais liés au personnel, un profit de change par rapport à une perte de change au trimestre précédent et une baisse des frais de restructuration liés à la réorganisation au cours du

trimestre précédent. La diminution des charges d'exploitation pour le trimestre clos le 30 juin 2025 était principalement attribuable à la dépréciation du goodwill hors trésorerie enregistrée au cours du trimestre précédent, contrebalancée par la hausse des amortissements des immobilisations incorporelles, par l'accroissement des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation, ainsi que par une hausse des honoraires. Les charges d'exploitation du trimestre clos le 30 septembre 2025 ont légèrement augmenté en raison d'une hausse des frais de vente et de commercialisation attribuable à une augmentation des salaires et autres frais liés au personnel, ainsi que d'une perte de change, comparativement à un profit pour le trimestre précédent, facteurs qui ont été contrebalancés par une diminution des frais généraux et administratifs imputable à une baisse des provisions, règlements et autres coûts engagés dans le cadre de certains litiges, déduction faite des montants reçus au titre des assurances et des produits d'indemnisation. Les charges d'exploitation du trimestre clos le 31 décembre 2025 ont légèrement diminué en raison d'une baisse des frais de vente et de commercialisation, qui résulte principalement d'un recul de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, contrebalancé par une hausse des frais de recherche et développement attribuable à une augmentation des coûts de logiciels et de licences. Les charges d'exploitation du trimestre clos le 31 mars 2026 ont diminué en raison d'une baisse des frais généraux et administratifs imputable à un recul des créances douteuses, d'une diminution de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, d'une diminution des honoraires professionnels et d'une baisse des frais liés aux transactions. La diminution est également attribuable à une baisse des frais de recherche et développement principalement liée à la diminution de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent, ce qui est en partie contrebalancé par une hausse des frais de vente et de commercialisation associée à une augmentation des salaires et autres frais liés au personnel et des autres investissements en vente et commercialisation, comme les acquisitions liées à la commercialisation et les dépenses de croissance, les commissions de revendeurs, la marque et les foires commerciales. Il est à noter qu'une partie de nos charges d'exploitation est libellée dans des monnaies étrangères, ce qui peut avoir une incidence sur la comparabilité de nos tendances trimestrielles et annuelles.

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

Trésorerie et sources de financement

Aperçu

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

Fonds de roulement

Notre première source de financement a été la mobilisation de capitaux qui, depuis l'exercice clos le 31 mars 2016, a rapporté plus de 2,0 G\$. Dans la mesure du possible, notre gestion de trésorerie vise à assurer que nous disposons de liquidités suffisantes pour satisfaire nos obligations quand elles arrivent à échéance. À cet égard, nous surveillons les flux de trésorerie et faisons régulièrement des analyses du budget par rapport aux réalisations. Notre principale source d'utilisation de fonds tient au fonds de roulement, à notre programme d'avances de fonds aux commerçants, aux rachats d'actions opportunistes et aux acquisitions éventuelles. L'excédent du fonds de roulement se chiffrait à 541,3 M\$ au 31 mars 2026. Compte tenu de notre trésorerie existante et du financement disponible, nous estimons disposer de liquidités suffisantes pour répondre à nos besoins de croissance actuels et à court terme, et réaliser nos objectifs stratégiques à long terme.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

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

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

Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, nous avons également conclu un RAAA aux termes duquel un courtier désigné peut acheter des actions à droit de vote subalterne à des moments où nous ne serions normalement pas autorisés à acheter nos actions à droit de vote subalterne en raison de restrictions réglementaires et de périodes d'interdiction d'opérations habituelles que nous nous imposons. Les rachats dans le cadre du RAAA sont effectués conformément à certains paramètres d'achat.

Au cours de l'exercice 2026, dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et en vertu du RAAA, nous avons racheté et annulé 9 013 953 actions à droit de vote subalterne, soit le nombre total autorisé aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, pour une contrepartie totale, compte tenu des coûts de transaction, de 85,5 M\$ (9 722 677 actions à droit de vote subalterne pour une contrepartie totale, compte tenu des coûts de transaction, de 134,2 M\$ pour l'exercice 2025). Pour l'exercice 2026, le produit d'intérêts net comprend une perte de 11,8 M\$ liée à la variation de la juste valeur du passif au titre des rachats d'actions en lien avec le RAAA (le produit d'intérêts net comprend un profit de 1,5 M\$ lié à la variation de la juste valeur du passif au titre des rachats d'actions en lien avec le RAAA pour l'exercice 2025). Il n'y avait aucun passif lié au rachat d'actions en cours aux 31 mars 2026 et 2025.

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

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

Les UAR non monétaires sont assorties des mêmes caractéristiques que les UAR, sauf qu'elles peuvent être réglées soit par le versement de trésorerie selon le cours de l'action de la Société à la date de règlement, soit par le versement d'actions ordinaires achetées sur le marché libre, ou par une combinaison des deux, au gré du conseil d'administration. Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 mars 2026, les UAR non monétaires ont été réglées par le versement d'actions ordinaires achetées sur le marché libre.

Nous avons constitué une fiducie en vue de régler les UAR non monétaires dont les droits ont été acquis. À cet égard, nous demandons au fiduciaire d'acheter des actions ordinaires de la Société sur le marché libre et de les détenir en fiducie pour le compte des détenteurs d'UAR non monétaires jusqu'à ce qu'elles soient libérées et livrées aux fins du règlement. À des fins comptables, les actions ordinaires sont considérées comme détenues en trésorerie, et elles sont comptabilisées en réduction temporaire des actions ordinaires en circulation ainsi qu'en réduction temporaire du capital-actions équivalant à la contrepartie payée, y compris les coûts de transaction. À la livraison des actions ordinaires aux fins du règlement des UAR non monétaires, le nombre d'actions ordinaires en circulation augmente, annulant ainsi la réduction temporaire initiale des actions ordinaires en circulation, et le montant inscrit en surplus d'apport associé aux UAR non monétaires réglées est transféré au capital-actions, annulant ainsi la réduction temporaire initiale du capital-actions. Toute différence entre le surplus d'apport et la réduction temporaire initiale du capital-actions est comptabilisée dans le déficit cumulé. Au 31 mars 2026, un total de 2 098 958 actions ordinaires achetées aux fins du règlement des UAR non monétaires étaient considérées comme étant détenues en trésorerie et comptabilisées en réduction temporaire des actions ordinaires en circulation et du capital-actions (aucune action ordinaire au 31 mars 2025).

Flux de trésorerie

Le tableau suivant présente la trésorerie et les équivalents de trésorerie aux 31 mars 2026 et 2025 et les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement pour les trimestres et les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025 :

(en milliers de dollars américains)	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025	2026	2025
	\$	\$	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	453 906	558 469	453 906	558 469
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	(11 377)	(9 938)	55 461	(32 762)
Activités d'investissement	(11 571)	445	(37 564)	8 042
Activités de financement	(1 971)	(94 181)	(123 748)	(138 676)
Incidence du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(177)	575	1 288	(237)
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(25 096)	(103 099)	(104 563)	(163 633)

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 11,4 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2026, comparativement à des sorties de trésorerie de 9,9 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les flux de trésorerie disponibles ajustés³ utilisés se sont établis à 13,0 M\$, comparativement à 9,3 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Cette augmentation de 3,7 M\$ des flux de trésorerie disponibles ajustés³ utilisés est attribuable à une hausse des investissements dans nos produits phares, à un accroissement des achats de stocks et aux variations du fonds de roulement, notamment des écarts temporaires liés aux débiteurs et aux créditeurs courants.

Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 55,5 M\$ pour l'exercice 2026, comparativement à des sorties de trésorerie de 32,8 M\$ pour l'exercice 2025. Pour l'exercice 2026, les flux de trésorerie disponibles ajustés³ se sont établis à 18,2 M\$, comparativement à des flux de trésorerie disponibles ajustés³ utilisés de 11,2 M\$ pour l'exercice 2025. Cette amélioration de 29,4 M\$ est principalement attribuable à l'augmentation de la marge bénéficiaire brute, et rend compte des variations du fonds de roulement, notamment des écarts temporaires liés aux débiteurs et aux créditeurs courants. Les autres facteurs clés qui ont contribué à cette amélioration comprennent l'incidence positive d'une réduction des provisions pour litiges réglées, une diminution des frais de restructuration payés et des taxes de vente à recevoir perçues.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont élevées à 11,6 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2026, comparativement à des entrées de trésorerie liées aux activités d'investissement de 0,4 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Cette variation des flux de trésorerie est principalement attribuable à une augmentation de 9,1 M\$ des sorties de trésorerie liées aux frais de développement interne inscrits à l'actif, à une diminution de 3,3 M\$ du produit d'intérêts reçu et à une hausse de 0,4 M\$ des sorties de trésorerie liées aux entrées d'immobilisations corporelles, facteurs en partie compensés par une diminution de 0,7 M\$ liée à une acquisition d'entreprise.

Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont élevées à 37,6 M\$ pour l'exercice 2026, comparativement à des entrées de trésorerie liées aux activités d'investissement de 8,0 M\$ pour l'exercice 2025. Cette variation des flux de trésorerie est principalement attribuable à une augmentation de 33,5 M\$ des sorties de trésorerie liées aux frais de développement interne inscrits à l'actif, à une diminution de 16,7 M\$ du produit d'intérêts reçu et à une hausse de 2,8 M\$ des sorties de trésorerie liées aux entrées d'immobilisations corporelles, facteurs compensés par une diminution de 7,3 M\$ liée à une acquisition d'entreprise.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les sorties de trésorerie liées aux activités de financement pour le trimestre clos le 31 mars 2026 se sont établies à 2,0 M\$, contre 94,2 M\$ pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Cette diminution est surtout attribuable à une baisse de 92,4 M\$ des sorties de

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

trésorerie liées au rachat et à l'annulation d'actions, à un recul de 0,1 M\$ des sorties de trésorerie liées aux obligations locatives et à une diminution de 0,1 M\$ des sorties de trésorerie liées aux coûts de financement, facteurs en partie contrebalancés par une baisse de 0,4 M\$ des entrées de trésorerie liées à l'exercice d'options sur actions aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, déduction faite des retenues d'impôt pour le règlement net des actions.

Les sorties de trésorerie liées aux activités de financement pour l'exercice 2026 se sont établies à 123,7 M\$, contre 138,7 M\$ pour l'exercice 2025. Cette diminution est surtout attribuable à une baisse de 46,1 M\$ des sorties de trésorerie liées au rachat et à l'annulation d'actions, à un recul de 0,1 M\$ des sorties de trésorerie liées aux coûts de financement et à une baisse de 0,1 M\$ des sorties de trésorerie liées aux obligations locatives, facteurs contrebalancés par une augmentation de 30,2 M\$ des sorties de trésorerie liées au rachat d'actions aux fins du règlement d'UAR non monétaires et à un recul de 1,1 M\$ des entrées de trésorerie liées à l'exercice d'options sur actions aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, déduction faite des retenues d'impôt pour le règlement net des actions.

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

Obligations contractuelles

Nos obligations contractuelles viennent à échéance à des dates diverses. Le tableau suivant présente nos obligations contractuelles au 31 mars 2026 :

(en milliers de dollars américains)	Paiements exigibles par période				Total
	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans	
Créditeurs et charges à payer	80 592	—	—	—	80 592
Autres passifs non courants	—	1 390	—	—	1 390
Obligations locatives ¹⁾	10 652	18 560	11 814	1 580	42 606
Obligations d'achat inconditionnelles importantes ²⁾	49 007	75 907	5 999	—	130 913
Total des obligations contractuelles	140 251	95 857	17 813	1 580	255 501

¹⁾ Les obligations locatives comprennent les contrats de location à court terme, les paiements de loyers variables pour notre portion des charges d'exploitation de locataires et les taxes et impôts, et les paiements de loyers futurs pour les contrats de location qui ont été conclus, mais non encore en vigueur au 31 mars 2026. Les obligations locatives sont principalement liées à nos locaux à bureaux. La durée des contrats de location varie entre un an et six ans. Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés annuels audités pour un complément d'information sur les contrats de location.

²⁾ Nous sommes assujettis à certaines ententes de service non résiliables importantes avec des fournisseurs de services et des fournisseurs de services de traitement de paiements comprenant des engagements de dépenses minimales.

Arrangements non comptabilisés

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

Événements récents

Provide Holdings Inc.

Le 28 avril 2026, nous avons vendu la totalité des actions émises et en circulation de Provide Holdings Inc., qui comprend notre gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve, à une société affiliée de Skyview Equity (« Skyview ») pour un montant en trésorerie de 44,0 M\$ et une contrepartie conditionnelle allant jusqu'à 37,0 M\$. Sur le montant de 44,0 M\$ versé en trésorerie, une tranche de 20,0 M\$ a été versée à la clôture de la transaction et une tranche de 22,0 M\$ est exigible dans les 90 jours suivant la clôture, ce qui est attesté par un billet à ordre garanti de premier rang, qui comprend des options de prorogation pouvant aller jusqu'à deux périodes additionnelles de 30 jours, chacune étant assujettie au respect de certaines conditions, notamment le

paiement de frais de prorogation. Le solde de 2,0 M\$ de la contrepartie en trésorerie doit être versé dans un délai de neuf mois suivant la clôture de la transaction. La contrepartie conditionnelle, d'un montant maximal de 37,0 M\$, doit être versée sur deux périodes d'évaluation se terminant le 31 mars 2027 et le 31 mars 2028, en fonction de l'atteinte des cibles de BAIIA définies dans la convention d'achat. Dans le cadre de la transaction, les parties ont conclu des conventions de services de transition à la clôture afin d'assurer un transfert ordonné des activités d'exploitation. À la date du dépôt, la comptabilisation de ce dessaisissement est incomplète. La valeur comptable des actifs nets décomptabilisés à la date de cession, la juste valeur de l'actif au titre de la contrepartie conditionnelle et le gain ou la perte découlant de la vente n'ont pas encore été finalisés.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Notre conseil d'administration et la TSX ont approuvé le renouvellement de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre publique de rachat dans le cours normal des activités de 2026 ») visant le rachat, à notre gré, aux fins d'annulation, d'au plus 8 478 469 actions à droit de vote subalterne de la Société, soit environ 10 % du « flottant » de la Société (au sens donné à ce terme dans le Guide à l'intention des sociétés de la TSX) pour les actions à droit de vote subalterne émises 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. Toute action à droit de vote subalterne rachetée dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de 2026 sera annulée.

Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de 2026, à l'exception des rachats effectués aux termes de dispenses relatives aux achats en bloc, nous sommes autorisés, sous réserve des lois sur les valeurs mobilières pertinentes, à racheter quotidiennement, par l'intermédiaire de la TSX, un maximum de 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 de 2026, nous avons également conclu un RAAA aux termes duquel un courtier désigné peut acheter des actions à droit de vote subalterne à des moments où nous ne serions normalement pas autorisés à acheter nos actions à droit de vote subalterne en raison de restrictions réglementaires et de périodes d'interdiction d'opérations habituelles que nous nous imposons. Les rachats dans le cadre du RAAA seront effectués conformément à certains paramètres d'achat.

Transactions entre parties liées

Nous n'avons pas conclu de transactions avec des parties liées importantes, autres que celles qui sont présentées dans nos états financiers consolidés annuels audités.

La charge de rémunération des cinq principaux dirigeants s'établit comme suit pour l'exercice 2026 et l'exercice 2025 :

(en milliers de dollars américains)	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
	\$	\$
Avantages sociaux à court terme	3 239	2 569
Paielements à base d'actions	11 225	11 963
Charge de rémunération totale pour les principaux dirigeants	14 464	14 532

Instruments financiers et autres instruments

Juste valeur

La juste valeur des avances de fonds aux commerçants a été établie au moyen de données de niveau 3, en calculant la valeur actualisée des flux de trésorerie estimatifs futurs selon les modalités des ententes. Pour l'exercice 2026, les hypothèses clés comprennent une période de remboursement moyenne de sept mois, un taux d'actualisation moyen de 14 %, sur la période de remboursement, et des montants réputés irrécouvrables, y compris les radiations, de 12,2 M\$. Aucune modification raisonnablement possible des hypothèses clés n'entraînerait de variation importante de la juste valeur des avances de fonds aux commerçants en raison des périodes de remboursement à court terme attendues.

Les produits tirés du traitement des transactions pour l'exercice 2026 comprennent un montant de 50,0 M\$ provenant des avances de fonds aux commerçants pour des frais perçus incluant une variation de la juste valeur (35,2 M\$ pour l'exercice 2025), et les frais généraux et administratifs pour l'exercice 2026 comprennent un montant de 12,2 M\$ se rapportant aux avances de fonds aux commerçants réputées irrécouvrables, y compris les radiations (12,5 M\$ pour l'exercice 2025).

Risque de crédit et de concentration

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

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

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

Au cours de l'exercice 2026, les répercussions possibles liées à l'incertitude du contexte macroéconomique sur notre risque de crédit ont été prises en compte, ce qui a mené à une augmentation de notre correction de valeur pour pertes de crédit attendues par rapport à ce qu'elle aurait été compte non tenu de ces répercussions. Nous continuons de surveiller les conditions macroéconomiques et leurs incidences sur notre risque de crédit.

Risque de liquidité

Nous sommes exposés au risque de ne pas être en mesure d'honorer nos engagements financiers à la date d'échéance établie, conformément aux modalités de ces engagements et à un prix raisonnable. Nous gérons notre risque de liquidité en établissant des prévisions relatives aux entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation ainsi qu'aux activités d'investissement et de financement prévues. Au 31 mars 2026, nous disposions d'un montant en trésorerie et en équivalents de trésorerie s'établissant à 453,9 M\$, ainsi que d'une facilité de crédit, ce qui témoigne de notre liquidité et de notre capacité à régler les passifs financiers futurs au fur et à mesure qu'ils deviennent exigibles.

Risque de change

Nous sommes exposés au risque de change en raison des instruments financiers libellés en devises. Les principales monnaies qui nous exposent au risque de change en raison des instruments financiers libellés en devises comprennent le dollar canadien, l'euro, la livre sterling, le dollar australien et le dollar néo-zélandais. Nous avons pour politique d'atténuer notre exposition au risque de change en concluant des instruments dérivés. Nous avons conclu de nombreux contrats de change à terme. La combinaison de devises utilisée pour les couvertures de flux de trésorerie de la Société est le dollar américain / dollar canadien. Nous n'utilisons pas d'instruments dérivés à des fins de spéculation. Au 31 mars 2026, le notional de nos contrats de change était de 97,5 M\$ CA (113,8 M\$ CA au 31 mars 2025).

Le tableau suivant résume notre exposition au risque de change, compte tenu des contrats de change à terme pertinents, en milliers de dollars américains.

2026	CAD \$	EUR \$	AUD \$	GBP \$	NZD \$	Autres \$	Total \$
Trésorerie et équivalents de trésorerie, et liquidités soumises à restrictions	1 872	4 902	3 689	1 753	2 034	1 613	15 863
Créances clients et autres débiteurs	14 512	5 952	219	3 118	930	944	25 675
Avances de fonds aux commerçants	14 445	21 566	12 022	9 907	1 096	3 750	62 786
Actifs contractuels	2 981	10 229	4 368	6 256	—	1 544	25 378
Créditeurs et charges à payer	(12 608)	(17 601)	(3 866)	(5 485)	(2 351)	(4 046)	(45 957)
Autres passifs non courants	(262)	(340)	(593)	(133)	—	(9)	(1 337)
Obligations locatives	(7 181)	(6 058)	(1 467)	(4 354)	(950)	(36)	(20 046)
Exposition financière nette	13 759	18 650	14 372	11 062	759	3 760	62 362

Risque de taux d'intérêt

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

Risque lié au cours de l'action

Les charges sociales à payer relativement à la rémunération à base d'actions (charges sociales) représentent des cotisations sociales au titre de la rémunération à base d'actions auxquelles nous sommes assujettis dans les divers pays où nous exerçons nos activités. Les charges sociales comptabilisées à chaque période de présentation de l'information financière sont fonction, notamment, du nombre d'options sur actions et des attributions d'actions en cours, de l'acquisition des droits liés aux options sur actions et aux attributions d'actions, du prix d'exercice et du cours de nos actions. Toute variation du montant à payer est comptabilisée dans le coût direct des produits et dans les charges d'exploitation. Toute augmentation du cours de l'action a pour effet d'accroître les charges sociales à payer; mais, lorsque le cours de l'action baisse, la Société comptabilise plutôt une réduction des charges sociales à payer, toutes choses étant égales par ailleurs, y compris le nombre d'options sur actions et d'attributions d'actions en cours et le prix d'exercice qui restent inchangés.

Risque lié à l'inflation

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

Méthodes comptables et estimations comptables critiques

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

Comptabilisation des produits des activités ordinaires

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

Dépréciation d'actifs non financiers

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

Si, à la date ultérieure, la valeur comptable de notre secteur était inférieure à sa valeur recouvrable, nous pourrions devoir comptabiliser une autre charge de dépréciation du goodwill dans nos résultats d'exploitation au cours de périodes futures, ce qui pourrait nuire à notre capacité à atteindre la rentabilité. Le goodwill est plus sensible au risque de dépréciation si les résultats d'exploitation ou la conjoncture économique se détériorent. Au cours du trimestre clos le 31 décembre 2025, un test de dépréciation du goodwill annuel a été effectué pour notre secteur, à savoir le niveau auquel la direction effectue un suivi du goodwill. Le test de dépréciation du goodwill annuel au 31 décembre 2025 a été effectué au moyen de la méthode de la juste valeur diminuée des coûts de sortie de la Société. Ce test a indiqué que le goodwill n'avait subi aucune dépréciation au 31 décembre 2025. La valeur comptable de notre actif net était supérieure à notre capitalisation boursière au 31 mars 2026, ce qui a déclenché la tenue d'un test de dépréciation pour le secteur. Nous avons effectué un test de dépréciation du goodwill au 31 mars 2026 en utilisant la méthode de la juste valeur diminuée des coûts de sortie, qui a indiqué que le goodwill n'avait subi aucune dépréciation. Une réduction du multiple de la valeur finale, une augmentation du taux d'actualisation avant impôt ou une diminution du taux de croissance des produits des activités ordinaires pourraient éventuellement entraîner une dépréciation. Nous sommes tenus d'effectuer notre prochain test de dépréciation du goodwill annuel le 31 décembre 2026, ou plus tôt si un événement déclencheur de dépréciation du goodwill survient avant cette date. Se reporter à la note 15 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice 2026 pour un complément d'information.

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

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

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

Rémunération à base d'actions

Nous évaluons le coût des transactions réglées en instruments de capitaux propres avec les employés en nous basant sur la juste valeur des instruments connexes à la date d'attribution. L'estimation de la juste valeur des paiements à base d'actions nécessite la

détermination du modèle d'évaluation le mieux adapté à l'attribution, en fonction des modalités de celle-ci. Il faut également formuler des hypothèses et choisir les données les plus pertinentes pour le modèle d'évaluation, notamment les prévisions relatives à l'option quant à sa durée, à sa volatilité, à son taux d'intérêt et à son rendement en dividende.

Provisions

De temps à autre, la Société est partie à des litiges et à des réclamations. Rien ne garantit que ces litiges et ces réclamations seront résolus sans qu'il soit nécessaire de recourir à des procédures coûteuses ni qu'ils ne nuiront pas à la situation financière et aux résultats d'exploitation de la Société. Les provisions sont comptabilisées lorsque la Société a une obligation juridique ou implicite actuelle résultant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentant des avantages économiques soit nécessaire pour éteindre l'obligation et qu'une estimation fiable du montant de l'obligation peut être faite. Pour déterminer la probabilité d'une perte et établir une estimation raisonnable, la direction doit exercer un jugement important. Les hypothèses utilisées reflètent les conditions économiques les plus probables et les lignes de conduite prévues par la Société à ce moment-là, mais peuvent également différer au fil du temps. Compte tenu des incertitudes associées à tout litige, l'issue réelle peut différer des estimations de la Société et pourrait nuire à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation. Se reporter à la note 23 des états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice 2026 pour un complément d'information.

Immobilisations incorporelles générées en interne

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

Nouvelles prises de position en comptabilité

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

Méthodes comptables significatives nouvelles et modifiées adoptées par la Société

L'IASB a publié des modifications à IAS 21 *Effet des variations des cours des monnaies étrangères* afin de clarifier le mode d'évaluation et de comptabilisation lorsqu'une devise n'est pas échangeable contre une autre. Cette modification s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2025. Nous avons adopté cette modification le 1^{er} avril 2025. Cette modification n'a eu aucune incidence sur nos méthodes comptables ou sur nos états financiers consolidés.

Aucune autre norme IFRS de comptabilité en vigueur au cours de l'exercice 2026 ni aucune interprétation de l'International Financial Reporting Interpretations Committee (l'« IFRIC ») n'ont eu d'incidence significative sur nos méthodes comptables ou sur nos états financiers consolidés.

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

À la date d'autorisation des états financiers, nous n'avons pas encore appliqué les normes IFRS de comptabilité nouvelles et révisées suivantes, publiées, mais non encore entrées en vigueur.

L'IASB a publié des modifications à IFRS 9 *Instruments financiers* et à IFRS 7 *Instruments financiers : Informations à fournir* visant à clarifier la date de comptabilisation et de décomptabilisation de certains actifs et passifs financiers, y compris l'introduction d'une nouvelle exemption touchant certains passifs financiers réglés au moyen d'un système de paiement électronique avant la date de règlement. Les modifications clarifient également le classement de certains actifs financiers et introduisent des obligations d'information pour les instruments financiers assortis de clauses conditionnelles et les instruments de capitaux propres classés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2026. Nous adopterons ces modifications le 1^{er} avril 2026 et prévoyons appliquer l'exemption concernant la décomptabilisation des passifs financiers réglés au moyen d'un système de paiement électronique avant

la date de règlement. Leur adoption n'aura aucune incidence significative sur nos méthodes comptables ou sur nos états financiers consolidés au cours des périodes ultérieures.

L'IASB a publié IFRS 18 *États financiers : Présentation et informations à fournir*, qui comprend des exigences en matière de présentation et de communication de l'information dans les états financiers à usage général pour veiller à ce qu'ils fournissent de l'information pertinente qui donne une image fidèle des actifs, des passifs, des capitaux propres, des produits et des charges d'une entité. IFRS 18 introduit une structure définie pour la présentation des états consolidés du résultat net et du résultat global, et exige la présentation d'informations supplémentaires sur les indicateurs de performance définis par la direction. La nouvelle norme IFRS 18 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2027. Nous évaluons actuellement l'incidence de cette norme sur nos états financiers consolidés.

Information sur les actions en circulation

Lightspeed est une société ouverte inscrite sous le symbole « LSPD » à la TSX et à la New York Stock Exchange. Le capital-actions autorisé consiste en i) un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, et ii) un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries; au 19 mai 2026, 137 786 012 actions à droit de vote subalterne étaient émises et en circulation, et aucune action privilégiée ne l'était. Le nombre d'actions à droit de vote subalterne émises et en circulation au 19 mai 2026 est présenté déduction faite des 2 098 907 actions à droit de vote subalterne qui ont été achetées et qui sont détenues en fiducie.

Au 19 mai 2026, 9 946 563 options étaient en cours aux termes du troisième régime incitatif général modifié et mis à jour de la Société dans sa version modifiée (le « régime général ») (dont 5 961 143 avaient les droits acquis à cette date). Chaque option peut ou pourra être exercée en échange d'une action à droit de vote subalterne.

Au 19 mai 2026, 8 005 options étaient en cours aux termes du régime d'options sur actions et d'attribution modifié et mis à jour de 2011 de ShopKeep Inc. (dont 8 005 avaient les droits acquis à cette date), régime repris par la Société à la clôture de l'acquisition de ShopKeep le 25 novembre 2020. Chaque option peut ou pourra être exercée en échange d'une action à droit de vote subalterne.

Au 19 mai 2026, 251 643 UAD étaient en cours aux termes du régime général de la Société. Lorsque le participant cessera d'être un administrateur, haut dirigeant, employé ou consultant de la Société conformément au régime général, chacune de ces UAD sera réglée, au gré du conseil d'administration, a) avec la remise d'actions nouvellement émises ou achetées sur le marché libre, b) en trésorerie, ou c) avec une combinaison de trésorerie et d'actions.

Au 19 mai 2026, à l'exclusion des UAR non monétaires en cours, 5 883 548 UAR étaient en cours aux termes du régime général de la Société (dont 1 527 596 avaient les droits acquis à cette date). Une fois acquise, chacune de ces UAR sera réglée, au gré du conseil d'administration, a) avec la remise d'actions nouvellement émises ou achetées sur le marché libre, b) en trésorerie, ou c) avec une combinaison de trésorerie et d'actions. Au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, la Société a modifié certaines de ses UAR en cours qui avaient été octroyées précédemment à des employés de la Société aux termes du régime général afin d'éliminer la possibilité que ces UAR, une fois acquises, soient réglées au moyen de l'émission d'actions à droit de vote subalterne émises sur le capital autorisé, et de limiter les options de règlement de ces UAR à la remise d'une action à droit de vote subalterne achetée sur le marché libre pour le compte du participant concerné, au paiement d'un montant en trésorerie égal à la juste valeur de marché d'une action à droit de vote subalterne ou à une combinaison de ces facteurs, au gré du conseil d'administration. Ces UAR modifiées, qui sont des UAR non monétaires, ne sont pas prises en compte dans le nombre d'actions à droit de vote subalterne dont l'émission est réservée aux attributions accordées aux termes du régime général, étant donné qu'elles n'ont pas d'effet dilutif. En outre, au cours de l'exercice 2026, la Société a attribué 1 000 026 UAR non monétaires à certains de ses employés. Au 19 mai 2026, il y avait 2 015 587 UAR non monétaires en cours (dont 815 453 avaient les droits acquis à cette date).

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

Contrôles et procédures de communication de l'information

Les contrôles et procédures de communication de l'information (tels qu'ils sont définis dans les règlements 13a-15(e) et 15d-15(e) de la *Securities and Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée) sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information à fournir dans les rapports déposés auprès de la Securities and Exchange Commission est enregistrée, traitée,

condensée et présentée dans les délais prescrits. Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour veiller à ce que l'information que la Société doit présenter dans ces rapports soit rassemblée puis communiquée à sa direction selon ce qui convient pour prendre en temps opportun les décisions concernant l'information à fournir. Le chef de la direction et la chef des finances, de concert avec la direction, ont évalué les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société et conclu qu'ils étaient efficaces au 31 mars 2026.

Rapport annuel de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière

La direction de la Société, sous la supervision du chef de la direction et de la chef des finances, a la responsabilité d'établir et de maintenir des mesures de contrôle interne adéquates à l'égard de l'information financière. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière est conçu pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de l'information financière, conformément aux normes IFRS de comptabilité.

La direction, y compris le chef de la direction et la chef des finances, a effectué une appréciation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société selon les critères établis dans le rapport intitulé *Internal Control – Integrated Framework* (2013) publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission. Sur la base de cette évaluation, la direction, y compris le chef de la direction et la chef des finances, a déterminé qu'au 31 mars 2026, le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société était efficace.

Rapport d'attestation du cabinet d'experts-comptables indépendant agréé

L'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société au 31 mars 2026 a fait l'objet d'un audit par PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., cabinet d'experts-comptables inscrit indépendant, qui a exprimé son opinion dans son rapport inclus dans nos états financiers consolidés annuels audités au 31 mars 2026.

Changements apportés au contrôle interne à l'égard de l'information financière

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, aucun changement n'a été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société qui a eu, ou dont on peut raisonnablement penser qu'il aura, une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

Limites inhérentes aux contrôles et procédures

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