Lightspeed annonce ses résultats financiers du premier trimestre de 2027

Les produits des activités ordinaires de 322,7 M$ du premier trimestre et la croissance des produits des activités ordinaires internes[1] de 17 % ont dépassé les attentes.

La marge bénéficiaire brute a atteint 138,6 M$ et la croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] s'est établie à 12 %.

Le VTSPB en pourcentage du VTB s'est chiffré à 44 % pour le trimestre.

Dans le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe : Augmentation sur 12 mois de 20 % des produits des activités ordinaires et de 14 % du VTB, et ajout d'environ 1 300 emplacements clients nets au cours du trimestre.

Lightspeed a racheté des actions pour une valeur d'environ 86 millions de dollars au cours du trimestre[2].

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

MONTRÉAL, le 30 juillet 2026 /PRNewswire/ - Lightspeed Commerce Inc. (NYSE : LSPD) | (TSX : LSPD) (« Lightspeed » ou la « Société »), la plateforme omnicanale unifiée qui propulse les entreprises ambitieuses des secteurs de la vente au détail, du golf et de la restauration dans plus d'une centaine de pays, a présenté aujourd'hui ses résultats financiers pour le trimestre clos le 30 juin 2026.

« L'exercice 2027 a démarré en force pour Lightspeed. En effet, nos produits des activités ordinaires surpassent nos prévisions et nous avons réalisé des progrès considérables sur le plan de nos priorités stratégiques, a déclaré Dax Dasilva, fondateur et chef de la direction. Les bases de notre transformation sont solidement établies, et nous sommes ainsi en mesure d'accélérer l'innovation pour nos produits des secteurs du commerce de détail et de l'hôtellerie, en plus d'accroître nos capacités en IA et d'exécuter notre stratégie plus rigoureusement afin de générer des résultats supérieurs. »

« Nos résultats du premier trimestre sont la preuve de la mise en œuvre réussie de nos priorités stratégiques, comme en témoignent la croissance interne liée aux logiciels en accéléré, le dynamisme soutenu de nos moteurs de croissance ainsi que la pénétration record de nos solutions de paiement sur le marché, a déclaré Asha Bakshani, chef des finances. En outre, nous avons réalisé notre programme de rachat d'actions, et racheté et annulé sept millions d'actions au cours du trimestre, tout en positionnant encore davantage la Société pour une croissance durable et une valeur à long terme pour les actionnaires. »

Faits saillants financiers du premier trimestre

(À moins d'indication contraire, la période comparative est le trimestre clos le 30 juin 2025.)

Le dessaisissement d'Upserve le 28 avril 2026 a une incidence sur la comparabilité d'un exercice à l'autre. Les données présentées de la période considérée ne tiennent compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que les données présentées de la période correspondante de l'exercice précédent reflétaient l'apport d'Upserve pour un trimestre complet. Pour cette raison, les taux de croissance interne sont fournis afin de faciliter la comparaison d'un exercice à l'autre.

- Total des produits des activités ordinaires de 322,7 M$, ce qui représente une croissance interne[1] de 17 % sur 12 mois, et une croissance de 6 % sur 12 mois selon les résultats présentés.
- Produits tirés du traitement des transactions de 214,5 M$, ce qui représente une croissance interne[1] de 20 % sur 12 mois, et une croissance de 5 % sur 12 mois selon les résultats présentés.
- Produits tirés des abonnements de 95,4 M$, ce qui représente une croissance interne[1] de 8 % sur 12 mois, et une croissance de 5 % sur 12 mois selon les résultats présentés.

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

[2] Ce nombre comprend environ 7 millions d'actions rachetées et annulées aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société. De ces actions, certaines ont été rachetées en vertu du régime d'achat d'actions automatique, et environ 2,2 millions d'actions ont été rachetées sur le marché libre pour le règlement futur d'attributions aux termes des régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres de la Société.

- Perte nette de (2,4) M$, ou (0,02) $ par action, comparativement à une perte nette de (49,6) M$, ou (0,35) $ par action. Après un ajustement pour tenir compte de certains éléments, comme la rémunération à base d'actions, la Société a enregistré un résultat ajusté[3] de 17,4 M$, ou 0,13 $ par action[3], comparativement à un résultat ajusté[3] de 7,9 M$, ou 0,06 $ par action[3].
- BAIIA ajusté[3] de 17,5 M$, en hausse par rapport à un BAIIA ajusté[3] de 15,9 M$.
- Entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 0,1 M$, comparativement à des entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de 12,4 M$, et flux de trésorerie disponibles ajustés[3] utilisés de 4,4 M$, contre des flux de trésorerie disponibles ajustés[3] utilisés de 1,7 M$.
- Au 30 juin 2026, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Lightspeed se chiffraient à 372,1 M$.

Faits saillants opérationnels du premier trimestre

- Lightspeed a annoncé le lancement de produits et de fonctionnalités phares au cours du trimestre, notamment :
  - **L'intégration de Klaviyo dans Lightspeed Retail**, qui permet aux utilisateurs de Lightspeed d'automatiser des communications personnalisées avec leurs clients.
  - **De nouvelles avancées en IA dans Lightspeed Retail**, telles que le créateur de Blogue IA et le générateur de sections IA, qui permettent aux détaillants de créer des blogues et des sites Web afin de générer plus rapidement du trafic et des ventes grâce à leur contenu.
  - **Le gestionnaire d'établissements pour Lightspeed Restaurant**, qui offre aux exploitants de plusieurs établissements un tableau de bord unique grâce auquel ils peuvent créer des menus et synchroniser les mises à jour dans l'ensemble des établissements.
  - **Une version améliorée d'IA Lightspeed pour Lightspeed Restaurant**, qui fournit aux restaurateurs des analyses personnalisées propulsées par l'IA lorsqu'ils se connectent à leur portail administratif. Il leur est ainsi possible, sur-le-champ, par une simple question, d'obtenir des rapports, des graphiques et des analyses sur leur restaurant, ainsi que des listes de tâches opérationnelles.
- Pour le trimestre, la performance des moteurs de croissance de Lightspeed, à savoir le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe, est restée impressionnante, grâce à l'augmentation de 20 % sur 12 mois du total des produits des activités ordinaires, à des produits tirés des abonnements en croissance de 12 % sur 12 mois, à un VTB[4] en hausse de 14 % sur 12 mois et à un VTSPB[4] en pourcentage du VTB s'étant chiffré à 49 %, en hausse par rapport à 45 % pour l'exercice précédent. Le nombre d'emplacements clients[4] dans ces moteurs de croissance a été porté aux alentours de 99 000, soit une augmentation d'environ 1 300 au cours du trimestre et de 10 % sur 12 mois. Le nombre total d'emplacements clients de Lightspeed était d'environ 146 000 à la clôture du trimestre, compte tenu du dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine non essentiels d'Upserve.
- Le RMPU[4] total s'est établi à environ 676 $, comparativement à environ 655 $ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui représente une croissance du RMPU interne[5] de 13 % sur 12 mois et une croissance du RMPU de 3 % selon les résultats présentés, propulsé par l'adoption accrue de nos solutions de paiement et des nouveaux modules novateurs de nos logiciels, ainsi que par l'ajout de nouveaux clients affichant un VTB élevé. La croissance du RMPU lié aux abonnements interne[5] a été de 6 % sur 12 mois et la croissance du RMPU lié aux abonnements s'est établie à 4 % sur 12 mois selon les résultats présentés.
- Le VTB total s'est chiffré à 25,7 G$, en hausse par rapport à 24,6 G$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui représente une croissance du VTB interne[6] de 9 % sur 12 mois et une croissance de 5 % sur 12 mois selon les résultats présentés, dont une partie de plus en plus importante est traitée au moyen des solutions de paiement de la Société. Le VTSPB s'est chiffré à 11,3 G$, contre 10,2 G$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce

[3] Mesure ou ratio non conforme aux IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures et ratios non conformes aux IFRS » et au rapprochement à la mesure ou au ratio IFRS le plus directement comparable.
[4] Indicateur de rendement clé. Se reporter à la rubrique « Indicateurs de rendement clés ».
[5] Le RMPU interne représente, pour une période donnée, le RMPU de la Société, ajusté de manière qu'au moment où un dessaisissement survient au cours d'une période ultérieure, les produits tirés des abonnements et les produits tirés du traitement des transactions des activités dessaisies ne soient inclus uniquement que pour les mêmes journées à l'égard desquelles ils sont inclus dans la période ultérieure. De même, les emplacements clients des activités dessaisies ne sont pris en compte dans le nombre moyen d'emplacements clients que pour les mêmes journées à l'égard desquelles ils sont inclus. La Société fournit ces chiffres afin d'assurer une meilleure comparabilité d'un exercice à l'autre, compte tenu du dessaisissement d'Upserve.
[6] Le VTB interne et le VTSPB interne représentent, pour une période donnée, le VTB et le VTSPB de la Société, ajustés de manière qu'au moment où un dessaisissement survient au cours d'une période ultérieure, l'apport des activités dessaisies ne soit inclus uniquement que pour les mêmes journées à l'égard desquelles il est inclus dans la période ultérieure. La Société fournit ces chiffres afin d'assurer une meilleure comparabilité d'un exercice à l'autre, compte tenu du dessaisissement d'Upserve.

qui représente une croissance du VTSPB interne[6] de 20 % sur 12 mois et une croissance de 11 % sur 12 mois selon les résultats présentés. Le VTSPB en pourcentage du VTB s'est élevé à 44 % pour le trimestre, en hausse par rapport à 40 % à l'exercice précédent sur une base interne[6], ou 41 % selon les résultats présentés.

- La marge bénéficiaire brute s'est établie à 138,6 M$ pour le trimestre, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] de 12 % sur 12 mois et une croissance de 7 % sur 12 mois selon les résultats présentés. La marge brute globale s'est chiffrée à 43 %, comparativement à 45 % sur une base interne[1] pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, ou 42 % selon les résultats présentés. La marge brute liée aux abonnements a augmenté à 83 % pour le trimestre, par rapport à 81 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et ce, tant sur la base des résultats présentés que sur la base interne[1]. La marge brute liée au traitement des transactions s'est accrue pour s'établir à 32 %, contre 31 % sur une base interne[1] pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, ou 29 % selon les résultats présentés. La marge brute a subi les effets négatifs de la baisse des marges sur les produits tirés du matériel informatique.
- Lightspeed Capital a enregistré une forte croissance, générant des produits de 14,5 M$ au cours du trimestre, ce qui représente une croissance interne[1] de 56 %, ou de 39 % selon les résultats présentés.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients en Amérique du Nord :
    - **Synergy Sportswear**, un détaillant de vêtements de sport comptant plusieurs emplacements qui connaît déjà bien notre plateforme NuORDER, profite maintenant des avantages des fonctionnalités de points de vente de Lightspeed Retail.
    - **Encore Leisure Group**, un exploitant comptant 16 emplacements aux États-Unis, utilise maintenant Lightspeed.
    - Nous avons ajouté de nouvelles marques dans NuORDER par Lightspeed, notamment **Lafayette 148**, **Slowtide** et **Head Golf**.
- Quelques gains importants réalisés pour les clients du secteur de l'hôtellerie en Europe :
    - **Vlaamsch Broodhuys**, la chaîne néerlandaise de restauration comportant 19 établissements, qui recherchait une plateforme capable de prendre en charge le service aux tables, la boulangerie et les opérations en cuisine, tout en centralisant la gestion.
    - **Afrikana Peri Kitchen and Grill**, une chaîne de restaurants inspirée de la cuisine africaine comptant 17 établissements au Royaume-Uni.
    - **Blanc**, le restaurant étoilé Michelin situé dans le 16e arrondissement de Paris.
- Au cours du trimestre, Lightspeed a annoncé la vente de sa gamme de produits d'hôtellerie non essentiels Upserve aux États-Unis (« Upserve ») à Skyview Equity pour une contrepartie totale maximale de 81 M$, dont une tranche de 37 M$ est conditionnelle. Le dessaisissement s'inscrit dans la stratégie de Lightspeed visant à rationaliser son portefeuille et à se concentrer sur ses deux principaux moteurs de croissance, soit le secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et le secteur de l'hôtellerie en Europe.
- En mai, Lightspeed a annoncé la nomination de Bhawna Singh au poste de chef de la technologie. Mme Singh est une dirigeante du secteur des technologies qui compte plus de 25 ans d'expérience dans la transformation de plateformes et la direction d'organisations d'ingénierie à l'échelle mondiale, tant dans le domaine des systèmes SaaS d'entreprises que dans celui des entreprises de consommation. Elle est reconnue pour sa capacité à aligner les investissements technologiques sur la croissance, à moderniser des systèmes complexes et à promouvoir une innovation sécurisée et évolutive dans des environnements à forte croissance. Tout récemment, en tant que chef de la technologie à Okta, elle a dirigé la stratégie technologique d'une plateforme mondiale d'identité client qui gère des milliards d'authentifications sécurisées, tout en favorisant l'adoption de l'IA et la mise en place d'une architecture axée sur la sécurité.

Perspectives financières[7]

Les prévisions suivantes remplacent tous les énoncés précédents de la Société et sont basées sur les attentes actuelles. Lightspeed ne doute pas que les mesures qu'elle prend pour accroître le nombre d'emplacements clients de qualité et ses produits des activités ordinaires, tout en réalisant d'importants gains d'efficience opérationnelle, la place dans une position favorable pour réaliser son objectif triennal d'atteindre, pour l'exercice 2028, des flux de trésorerie disponibles ajustés[3] de 95 M$. Pour l'exercice 2027 complet, Lightspeed s'attend à enregistrer une croissance marquée de ses flux de trésorerie disponibles ajustés[3] comparativement à l'exercice 2026.

L'excellent premier trimestre de la Société est de bon augure pour le reste de l'exercice, et la Société maintient ses prévisions actuelles, lesquelles restent conformes à ses cibles triennales en ce qui a trait à la marge bénéficiaire brute, au BAIIA ajusté[3] et aux flux de trésorerie disponibles ajustés[3].

Les perspectives de Lightspeed pour l'exercice 2027 comprennent la croissance des produits des activités ordinaires internes et la croissance de la marge bénéficiaire brute interne qui, dans les deux cas, ne tiennent pas compte de l'apport des produits des activités ordinaires et de la marge bénéficiaire brute d'Upserve pour la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026. Le tableau qui suit présente cette incidence pour le premier trimestre et le deuxième trimestre de l'exercice 2026 ainsi que pour l'exercice 2026 complet[1].

(en millions de dollars américains)	**Premier trimestre de 2026**	**Deuxième trimestre de 2026**	**Exercice 2026**
	$	**$**	**$**
Produit des activités ordinaires	305	319	1 227
Marge bénéficiaire brute	129	135	527
Produits des activités ordinaires d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026	29	38	129
Marge bénéficiaire brute d'Upserve de la période allant du 28 avril 2025 au 31 mars 2026	5	7	24
Produits des activités ordinaires internes[1]	276	281	1 098
Marge bénéficiaire brute interne[1]	124	128	503

Deuxième trimestre de l'exercice 2027

- Produits des activités ordinaires de 316 M$ à 326 M$, ce qui représente une croissance des produits des activités ordinaires internes[1] de 12 % à 16 %.
- Marge bénéficiaire brute de 141 M$ à 146 M$, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] de 10 % à 14 %.
- BAIIA ajusté[3] de 20 M$ à 25 M$.

Exercice 2027

- Produits des activités ordinaires de 1 225 M$ à 1 265 M$, ce qui représente une croissance des produits des activités ordinaires internes[1] de 12 % à 15 %.
- Marge bénéficiaire brute de 565 M$ à 585 M$, ce qui représente une croissance de la marge bénéficiaire brute interne[1] de 12 % à 16 %.
- BAIIA ajusté[3] de 75 M$ à 95 M$.

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

Conférence téléphonique et webdiffusion

Lightspeed tiendra une conférence téléphonique et une webdiffusion pour faire le point sur ses résultats financiers à 8 h, heure de l'Est, le jeudi 30 juillet 2026. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez vous rendre en ligne à l'adresse https://registrations.events/direct/Q4I7431685. Après votre inscription, des instructions vous seront fournies pour vous joindre à la conférence : numéro de téléphone, mot de passe unique et code d'identification. À l'heure de la conférence téléphonique, les participants inscrits pourront utiliser le numéro de téléphone fourni dans le courriel de confirmation, puis saisir leur mot de passe unique et leur code d'identification pour accéder directement à la conférence. La webdiffusion sera également transmise en direct à la section Événements de l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com/French/vnements-et-prsentations/vnements--venir/default.aspx.

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

On pourra entendre la conférence en reprise du 30 juillet 2026, à partir d'environ 11 h, heure de l'Est, au 6 août 2026, 23 h 59, heure de l'Est, en composant le 800 770-2030 aux États-Unis et au Canada, ou le 647 362-9199 à l'international, ainsi que le code d'accès 74316. La webdiffusion sera archivée à l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com.

Les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de Lightspeed et son rapport de gestion pour le trimestre clos le 30 juin 2026 sont accessibles sur son site Web, à l'adresse https://investors.lightspeedhq.com, et seront déposés sur SEDAR+, au www.sedarplus.com, et sur EDGAR, au www.sec.gov.

Hypothèses à l'égard des perspectives financières

Lors du calcul du BAIIA ajusté inclus dans nos perspectives financières pour le trimestre se terminant le 30 septembre 2026, ainsi que du calcul du BAIIA ajusté et des flux de trésorerie disponibles ajustés inclus dans nos perspectives financières pour l'exercice se terminant le 31 mars 2027, nous avons tenu compte de mesures conformes aux IFRS, notamment des produits des activités ordinaires, du coût direct des produits, des charges d'exploitation ainsi que des entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités d'exploitation. Nos perspectives financières se fondent sur certaines hypothèses, dont les suivantes : les hypothèses relatives à l'inflation, aux tarifs douaniers, aux variations des taux d'intérêt, aux dépenses de consommation, aux taux de change et aux autres facteurs macroéconomiques; les territoires où Lightspeed mène des activités importantes n'imposeront pas de mesures strictes, comme celles mises en place en réponse à la pandémie de COVID-19 ou d'autres crises sanitaires; les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements et le roulement de la clientèle attribuable aux faillites demeureront conformes aux prévisions; le nombre d'emplacements clients augmentera de manière conforme aux prévisions (tout particulièrement pour les cohortes affichant un VTB élevé et les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe); la croissance des produits tirés des abonnements trimestriels conforme à nos attentes; les flux de produits des activités ordinaires tirés des recommandations de certains de nos partenaires demeurent conformes à nos attentes (particulièrement avec notre décision de centraliser nos solutions de point de vente et de paiement, puisque nos solutions de paiement ont déjà été perçues par certains de ces partenaires comme étant en concurrence avec leurs propres solutions, et pourraient à nouveau l'être); les utilisateurs qui adoptent nos solutions de paiement affichent un VTB moyen correspondant aux prévisions; l'adoption soutenue de nos solutions de paiement conformément à nos attentes du fait de nos efforts continus pour vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous forme d'une plateforme intégrée; notre capacité à fixer les prix de nos solutions de paiement est conforme à nos attentes et nous permet de réaliser des marges convenables et de mettre en œuvre des structures de prix optimisées; nos initiatives relatives à la tarification et aux forfaits et leur incidence sur nos taux de croissance d'un exercice à l'autre; l'adoption soutenue de nos solutions d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; notre capacité à gérer le risque de défaut lié aux avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes; les tendances saisonnières sont conformes à nos attentes, tout comme leur incidence sur notre VTB, notre VTSPB et les

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

notre exploitation; notre incapacité à contrôler la disponibilité et le prix des logiciels, des infrastructures et du matériel requis pour offrir des solutions d'intelligence artificielle; notre capacité à obtenir, maintenir et protéger notre propriété intellectuelle; les risques liés aux activités internationales et à l'usage de notre plateforme dans différents pays; notre situation de trésorerie et nos ressources en capital; les litiges en cours et imminents et la conformité à la réglementation; l'incidence de l'activisme des parties prenantes externes; les changements dans la législation fiscale et son application; notre aptitude à accroître nos moyens et nos capacités en matière de vente, de commercialisation et de soutien; notre capacité à réaliser nos réorganisations et nos initiatives de réduction des coûts; notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance, qui se concentre sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, ainsi que nos stratégies pour les clients dans d'autres régions géographiques et marchés verticaux; notre capacité à réaliser des investissements futurs dans nos activités au moyen de dépenses d'investissement; notre capacité à exécuter avec succès nos stratégies d'affectation du capital; notre capacité à réaliser notre stratégie d'entreprise et notre stratégie opérationnelle; le maintien de la qualité de notre service à la clientèle et de notre réputation; notre capacité à contrôler et à gérer efficacement notre fonds de roulement; et des entrées et des sorties de trésorerie qui sont conformes à nos attentes. L'information prospective a pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction quant à notre rendement financier. Elle peut ne pas convenir à d'autres buts.

Perspectives financières à long terme

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

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

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

- La réaffectation de nos investissements au fil du temps vers nos moteurs de croissance, soit les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe.
- Notre capacité à fixer le prix des solutions et des modules sera conforme à nos attentes.
- Notre capacité à identifier les synergies et à les réaffecter dans les principaux secteurs de l'entreprise dans le cadre de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant.
- Notre capacité à investir dans nos actions de ventes prospectives et de ventes sur le terrain dans nos moteurs de croissance.
- Notre capacité à attirer et à conserver les clients et à augmenter le RMPU lié aux abonnements sur les marchés à notre portée.
- La taille des marchés à notre portée pour nos moteurs de croissance, à savoir les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe, est conforme à nos attentes.
- Une croissance des emplacements clients d'environ 10 % à 15 % (taux de croissance annuel composé (« TCAC ») sur trois ans entre l'exercice 2025 et l'exercice 2028) dans nos deux moteurs de croissance, à savoir le commerce de détail en Amérique du Nord et l'hôtellerie en Europe.
- Notre capacité à saisir judicieusement les opportunités stratégiques (comme des acquisitions, des investissements et des dessaisissements) et à tirer les avantages attendus des acquisitions que nous avons réalisées, notamment les synergies attendues à la suite de la priorisation de nos produits phares Lightspeed Retail et Lightspeed Restaurant.
- L'acceptation et l'adoption par le marché de nos produits phares.
- Notre capacité à accroître notre efficience opérationnelle en regroupant les contrats d'infrastructure et d'hébergement avec certains fournisseurs et en regroupant certains centres de services dans des régions où les coûts sont moins élevés.
- Notre capacité à attirer, à former et à maintenir en poste le personnel clé et notre capacité à réaliser notre plan de relève.
- Nos attentes quant aux coûts, au calendrier et à l'incidence de nos réorganisations et de nos autres initiatives de réduction des coûts.
- La capacité à développer et à accroître efficacement notre main-d'œuvre, y compris nos activités de vente, de commercialisation, de soutien et d'exploitation des produits et de la technologie, dans chaque cas à l'échelle nationale et mondiale, mais particulièrement dans nos moteurs de croissance.
- Notre capacité à gérer le roulement de notre clientèle.
- Notre capacité à gérer les demandes d'arrêt temporaire d'abonnements, les escomptes des clients et de report de paiement.
- Le moment des recouvrements auprès des clients, des paiements des fournisseurs et autres paiements, ainsi que les achats de stocks conformes à nos attentes.
- Les hypothèses relatives aux taux de change et aux taux d'intérêt, y compris à l'inflation.
- L'impôt sur le résultat en trésorerie conforme à nos attentes.
- Nos dépenses d'investissement et nos frais de développement interne inscrits à l'actif demeurant conformes à nos attentes.
- La rémunération à base d'actions en pourcentage des produits des activités ordinaires diminuera au fil du temps.
- La marge brute se situera dans une fourchette d'environ 43 % à 46 % au fil du temps.
- Les frais liés au matériel informatique et les frais de transport, et notre capacité à gérer les marges liées au matériel informatique, et demeurant conformes à nos attentes.
- Le BAIIA ajusté[3] augmentera à environ 20 % de la marge bénéficiaire brute[3] d'ici l'exercice 2028.
- Les tendances saisonnières pour nos principaux marchés verticaux seront conformes à nos attentes, tout comme leur incidence sur notre VTB, notre VTSPB et les produits tirés du traitement des transactions.
- Notre capacité à tirer parti des dessaisissements passés et futurs, y compris le dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve, et à encaisser les paiements postérieurs à la clôture et les paiements conditionnels liés à cette vente.

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

- Notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance axée sur les clients du secteur du commerce de détail en Amérique du Nord et du secteur de l'hôtellerie en Europe ainsi que nos stratégies pour les clients d'autres régions géographiques et marchés verticaux.
- L'invasion de l'Ukraine par la Russie, y compris les réactions à celle-ci.
- Le conflit armé en cours au Moyen-Orient et les réactions à celui-ci.
- L'incidence des changements aux politiques étrangères aux États-Unis, au Canada et en Europe (notamment les répercussions des tarifs douaniers, des sanctions, des guerres commerciales ou d'autres conditions commerciales ou mesures protectionnistes des gouvernements), et l'incertitude les concernant.
- Le risque lié à la chaîne d'approvisionnement et l'incidence que pourraient avoir les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement sur la Société et sur les commerçants.
- Le contexte macroéconomique des PME, notamment l'inflation, les variations de taux d'intérêt et les tendances de consommation.
- L'instabilité du secteur bancaire.
- Toute pandémie ou crise sanitaire mondiale, ou certaines catastrophes naturelles.
- Notre capacité à gérer l'incidence des fluctuations des taux de change sur nos produits des activités ordinaires et nos résultats d'exploitation, notamment par l'utilisation d'instruments de couverture.
- Notre capacité à mettre en place notre stratégie de croissance et l'incidence de la concurrence.
- Notre incapacité à attirer et à retenir des clients, notamment les clients affichant un VTB élevé ou les clients dans nos moteurs de croissance.
- Notre incapacité à augmenter nos ventes à des clients.
- Notre capacité à exécuter avec succès nos initiatives relatives aux prix et aux forfaits.
- Les investissements et dépenses importants requis dans un avenir prévisible pour accroître nos activités.
- Notre situation de trésorerie et nos sources de financement, y compris notre capacité à obtenir du financement par emprunt ou par capitaux propres à des conditions satisfaisantes.
- Notre capacité à accroître notre envergure et notre levier d'exploitation.
- Notre incapacité à accroître de façon soutenue l'adoption de nos solutions de paiement, y compris dans le cadre de notre initiative visant à vendre nos solutions de point de vente et de paiement sous la forme d'une plateforme intégrée.
- Les risques liés à notre programme d'avances de fonds aux commerçants.
- Notre capacité à continuer d'offrir des avances de fonds aux commerçants et à faire évoluer notre programme d'avances de fonds aux commerçants conformément à nos attentes.
- Notre capacité à tirer un plus grand profit de notre offre Vente en gros Lightspeed.
- Notre appui sur un nombre restreint de fournisseurs de services infonuagiques et de fournisseurs des composantes de la technologie que nous offrons sur nos solutions de paiement.
- Notre capacité à améliorer la fonctionnalité, la performance, la fiabilité, la conception, la sécurité et l'extensibilité de notre plateforme.
- Notre capacité à prévenir et à gérer les atteintes à la sécurité de l'information ou d'autres menaces à la cybersécurité.
- Notre capacité à fixer des prix concurrentiels et satisfaisants pour nos solutions dans un marché très fragmenté et concurrentiel.

- Les relations stratégiques avec des tiers, y compris notre appui sur l'intégration de solutions de traitement de paiements de tiers.
- Notre capacité à maintenir des stocks suffisants de matériel informatique, y compris dans un contexte de tarifs douaniers, de sanctions, de guerres commerciales ou de perturbations de la chaîne d'approvisionnement.
- Les perturbations mondiales affectant le transport et les prix de l'énergie.
- Notre capacité à gérer et à maintenir les intégrations entre notre plateforme et certaines plateformes de tiers.
- La compatibilité de nos solutions avec les applications et les systèmes de tiers.
- L'évolution de la technologie sur laquelle repose notre plateforme.
- Notre capacité à intégrer efficacement des solutions d'intelligence artificielle dans nos activités et notre exploitation.
- Notre capacité à contrôler la disponibilité ou la tarification des logiciels, des infrastructures ou du matériel informatique requis afin de fournir des solutions d'intelligence artificielle.
- Notre capacité à obtenir, à maintenir et à protéger notre propriété intellectuelle.
- Les risques liés aux activités internationales, à la vente et à l'utilisation de notre plateforme dans différents pays.
- Le caractère saisonnier de nos activités et de celles de nos clients.
- Les litiges en cours et imminents et la conformité à la réglementation.
- L'activisme de parties prenantes externes.
- Les changements dans la législation fiscale et son application.
- Notre capacité à accroître notre équipe de vente et à maintenir la qualité de notre service à la clientèle et notre réputation.
- Notre capacité à réaliser nos réorganisations et nos initiatives de réduction des coûts.
- Notre capacité à réaliser des investissements futurs dans nos activités au moyen de dépenses d'investissement.
- Notre capacité à exécuter avec succès nos stratégies d'affectation du capital, y compris notre programme de rachat d'actions.
- Le fait que la marge bénéficiaire brute, les charges d'exploitation et les entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités d'exploitation sont des mesures déterminées conformément aux normes IFRS de comptabilité, et le fait que ces mesures peuvent être touchées par des éléments inhabituels, extraordinaires ou non récurrents, ou par des éléments qui ne reflètent pas autrement le rendement d'exploitation ou qui entravent les comparaisons entre les périodes.
- Toute acquisition, tout dessaisissement ou toute autre occasion stratégique, dont certains pourraient être importants ou entraîner des difficultés ou des dépenses importantes en matière d'intégration, ou autrement avoir une incidence sur notre capacité à atteindre nos objectifs à long terme ou à les atteindre selon l'échéancier prévu.

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

À propos de Lightspeed

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

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

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

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

Réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Instagram, YouTube et X

Mesures et ratios non conformes aux IFRS

L'information présentée dans ce communiqué inclut certaines mesures financières non conformes aux IFRS telles que le « BAIIA ajusté », le « résultat ajusté », les « flux de trésorerie disponibles ajustés », la « marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS », les « frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS », les « frais de recherche et développement non conformes aux IFRS », les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS » et le « total des produits des activités ordinaires en devises constantes », ainsi que certains ratios financiers non conformes aux IFRS tels que le « BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute », le « résultat ajusté par action – de base et dilué », la « marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires », les « frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires » et le « taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes ». Ces mesures et ratios ne sont pas reconnus par les IFRS, n'ont pas un sens standardisé prescrit par les IFRS et ne sont probablement pas comparables à des mesures et ratios analogues présentés par d'autres entreprises. Ils s'ajoutent plutôt aux mesures et ratios IFRS et constituent un complément d'information utile à une compréhension plus approfondie de nos résultats d'exploitation, tels que les comprend notre direction. Par conséquent, il faudrait se garder de considérer ces mesures et ratios isolément ou comme un substitut à l'analyse de notre information financière conforme aux IFRS. Ces mesures et ratios non conformes aux IFRS constituent pour l'investisseur des mesures et ratios supplémentaires de notre rendement d'exploitation et de nos liquidités, et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour évaluer les sociétés émettrices. Notre direction se sert aussi des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour comparer le rendement de l'exploitation d'une période à l'autre, préparer les budgets d'exploitation et les prévisions, et déterminer les composantes de la rémunération de la direction. Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque la période considérée ne tient compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que la période correspondante de l'exercice précédent reflétait l'apport d'Upserve pour un trimestre complet.

Le « **BAIIA ajusté** » est défini comme la perte nette compte non tenu des intérêts, impôt et amortissement, ou comme le BAIIA, après ajustement pour tenir 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, de la dépréciation du goodwill, ainsi que des profits et pertes sur la vente d'entreprises. Nous sommes d'avis que le BAIIA ajusté constitue une mesure supplémentaire utile du rendement d'exploitation de la Société, car il permet d'illustrer les tendances sous-jacentes de nos activités qui pourraient autrement être éclipsées par l'incidence des produits ou des charges qui ne sont pas représentatifs du rendement d'exploitation de base de nos activités.

Le « **BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute** » est calculé en divisant notre BAIIA ajusté par notre marge bénéficiaire brute. Nous utilisons ce ratio, car nous estimons qu'il constitue un indicateur supplémentaire utile du rendement d'exploitation de la Société, puisqu'il permet d'illustrer les tendances sous-jacentes de nos activités qui pourraient autrement être éclipsées par l'incidence des produits ou des charges qui ne sont pas représentatifs du rendement d'exploitation de base de nos activités.

Le « **résultat ajusté** » est défini comme la perte nette compte non tenu de l'amortissement des immobilisations incorporelles, après ajustement pour tenir 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, de la dépréciation du goodwill, ainsi que des profits et pertes sur la vente d'entreprises. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de l'amortissement des immobilisations incorporelles et de certaines autres charges hors trésorerie ou non liées aux activités d'exploitation fournit une mesure supplémentaire utile de notre rendement d'exploitation, puisqu'elle permet une comparaison plus précise d'une période à l'autre.

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

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

La « **marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS** » est définie comme la marge bénéficiaire brute après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y rapportent fournit une mesure supplémentaire utile de notre rendement, puisqu'elle donne aux investisseurs un meilleur aperçu du rendement et de la rentabilité de la Société.

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

Les « **frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS** » sont définis comme les frais généraux et administratifs après ajustement pour tenir compte de la rémunération à base d'actions et des charges sociales qui s'y

rapportent, des frais liés aux transactions et des provisions pour litiges. Nous utilisons cette mesure, car nous estimons que l'exclusion de certaines charges fournit aux investisseurs une mesure supplémentaire utile de nos charges d'exploitation.

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

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

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

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

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

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

La « **croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes** » est définie comme la variation du total des produits des activités ordinaires en devises constantes d'un exercice à l'autre 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.

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

Indicateurs de rendement clés

La surveillance des indicateurs de rendement clés suivants nous permet d'évaluer notre entreprise, de mesurer notre rendement, d'identifier les tendances qui touchent nos activités, d'établir des plans d'entreprise et de prendre des décisions stratégiques. Ces indicateurs de rendement clés constituent pour l'investisseur des mesures supplémentaires de notre rendement d'exploitation et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures et ratios IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées utilisent fréquemment les mesures propres à un secteur pour évaluer les sociétés émettrices. La méthode dont nous nous servons pour calculer nos indicateurs de rendement clés peut se révéler différente de celle qu'utilisent d'autres entreprises pour calculer des mesures analogues. Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité, d'un exercice à l'autre, de ces indicateurs de rendement clés, puisque la période considérée ne tient compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que la période correspondante de l'exercice précédent reflétait l'apport Upserve pour un trimestre complet.

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

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

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

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

Énoncés prospectifs

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

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

l’information prospective. Les énoncés contenant de l’information prospective ne concernent pas des faits passés; ils représentent les attentes, les estimations et les projections de la direction à l’égard d’événements ou de circonstances futurs.

L’information prospective est nécessairement fondée sur des opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons appropriées et raisonnables à la date à laquelle elle est établie. L’information prospective est subordonnée à des risques connus ou inconnus, à des incertitudes, à des hypothèses et à 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 dans notre plus récent rapport de gestion, à 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.com, et sur EDGAR, à l’adresse www.sec.gov.

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

Personnes-ressources :
Asha Hotchandani Bakshani
Chef des finances
Gus Papageorgiou
Responsable des relations avec les investisseurs

investorrelations@lightspeedhq.com
SOURCE : Lightspeed Commerce Inc.

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2026	**2025**
	$	**$**
Produits des activités ordinaires		
Abonnements	95 372	90 862
Traitement des transactions	214 525	204 559
Matériel informatique et autres produits	12 807	9 521
Total des produits des activités ordinaires	322 704	304 942
Coût direct des produits		
Abonnements	15 870	17 343
Traitement des transactions	145 974	144 703
Matériel informatique et autres produits	22 301	13 823
Total du coût direct des produits	184 145	175 869
Marge bénéficiaire brute	138 559	129 073
Charges d'exploitation		
Frais généraux et administratifs	29 484	34 713
Recherche et développement	31 856	32 425
Vente et commercialisation	72 338	67 880
Amortissement des immobilisations corporelles	1 725	1 635
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 261	1 188
Perte (profit) de change	246	(2 763)
Charge de rémunération liée à des acquisitions	157	157
Amortissement des immobilisations incorporelles	5 436	34 681
Restructuration	3 688	1 210
Profit sur la vente d'une entreprise	(2 091)	—
Total des charges d'exploitation	144 100	171 126
Perte d'exploitation	(5 541)	(42 053)
Produit (charge) d'intérêts net	4 940	(6 209)
Perte avant impôt sur le résultat	(601)	(48 262)
Charge (produit) d'impôt		
Exigible	1 820	1 691
Différé	—	(386)
Total de la charge d'impôt	1 820	1 305
Perte nette	(2 421)	(49 567)
Autres éléments du résultat global		
Éléments pouvant être reclassés dans la perte nette		
Écarts de conversion liés aux établissements à l'étranger	(365)	7 402
Variation du profit net latent (de la perte nette latente) sur les instruments de couverture de flux de trésorerie, déduction faite de l'impôt	(1 551)	3 131
Total des autres éléments du résultat global	(1 916)	10 533
Total du résultat global	(4 337)	(39 034)
Perte nette par action – de base et diluée	(0,02)	(0,35)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué	138 206 060	140 818 891

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

	Aux	
	30 juin 2026	**31 mars 2026**
Actif	**$**	**$**
Actif courant		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	372 136	453 906
Créances clients et autres débiteurs	71 945	47 601
Avances de fonds aux commerçants	116 480	118 442
Stocks	17 173	15 886
Autres actifs courants	69 616	70 580
Total de l'actif courant	647 350	706 415
Actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location, montant net	16 875	16 719
Immobilisations corporelles, montant net	16 920	17 003
Immobilisations incorporelles, montant net	84 308	73 580
Goodwill	768 983	805 051
Autres actifs non courants	46 436	38 210
Actif d'impôt différé	8 229	8 244
Total de l'actif	1 589 101	1 665 222
Passif et capitaux propres		
Passif courant		
Créditeurs et charges à payer	96 892	80 592
Obligations locatives	5 292	5 255
Passif d'impôt exigible	1 447	787
Produits différés	78 865	78 475
Total du passif courant	182 496	165 109
Produits différés	694	661
Obligations locatives	14 654	14 910
Autres passifs non courants	1 548	1 390
Total du passif	199 392	182 070
Capitaux propres		
Capital-actions	3 665 921	3 919 425
Capital apporté supplémentaire	210 252	208 201
Cumul des autres éléments du résultat global	(37)	1 879
Déficit cumulé	(2 486 427)	(2 646 353)
Total des capitaux propres	1 389 709	1 483 152
Total du passif et des capitaux propres	1 589 101	1 665 222

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2026	**2025**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**$**	**$**
Perte nette	(2 421)	(49 567)
Éléments sans effet sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie		
Amortissement des immobilisations incorporelles	5 436	34 681
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation liés à un contrat de location	2 986	2 823
Produit d'impôt différé	—	(386)
Charge de rémunération à base d'actions	11 795	12 963
Profit de change latent	(56)	(501)
Profit sur la vente d'une entreprise	(2 091)	—
(Augmentation) diminution des actifs d'exploitation et augmentation (diminution) des passifs d'exploitation		
Créances clients et autres débiteurs	(4 132)	475
Avances de fonds aux commerçants	(8 353)	2 543
Stocks	(2 275)	(332)
Autres actifs	1 119	(1 073)
Créditeurs et charges à payer	1 272	3 295
Passif d'impôt exigible	660	293
Produits différés	957	791
Autres passifs non courants	158	182
(Produit) charge d'intérêts net	(4 940)	6 209
Total – activités d'exploitation	115	12 396
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(1 708)	(1 804)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(16 171)	(10 515)
Vente d'une entreprise, déduction faite de la trésorerie cédée et des coûts de sortie payés	19 069	—
Produit d'intérêts	4 967	6 114
Total – activités d'investissement	6 157	(6 205)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Produit de l'exercice d'options sur actions	3	19
Actions rachetées et annulées	(65 586)	(86 238)
Actions rachetées aux fins du règlement d'UAR non monétaires et d'UAFR non monétaires	(21 133)	(30 188)
Règlement d'obligations locatives	(1 105)	(2 059)
Coûts de financement	(51)	(9)
Total – activités de financement	(87 872)	(118 475)
Incidence des variations du change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(170)	1 413
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de la période	(81 770)	(110 871)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	453 906	558 469
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	372 136	447 598
Impôt sur le résultat payé	789	1 390

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2026	**2025**
	$	**$**
Perte nette	(2 421)	(49 567)
Perte nette en pourcentage de la marge bénéficiaire brute	(1,7) %	(38,4) %
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	12 659	13 969
Amortissement[2)]	8 422	37 504
Perte (profit) de change[3)]	246	(2 763)
(Produit) charge d'intérêts net[2)]	(4 940)	6 209
Rémunération liée à des acquisitions[4)]	157	157
Frais liés aux transactions[5)]	(17)	64
Restructuration[6)]	3 688	1 210
Provisions pour litiges[7)]	—	7 788
Profit sur la vente d'une entreprise[8)]	(2 091)	—
Charge (produit) d'impôt	1 820	1 305
BAIIA ajusté	17 523	15 876
BAIIA ajusté en pourcentage de la marge bénéficiaire brute	12,6 %	12,3 %

1) Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre clos le 30 juin 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait à 11 795 $ (charge de 12 963 $ en juin 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient à une charge de 864 $ (charge de 1 006 $ en juin 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 intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

2) Conformément à IFRS 16 *Contrats de location*, pour le trimestre clos le 30 juin 2026, la perte nette comprend un amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation de 1 261 $ et une charge d'intérêts liée aux obligations locatives de 313 $, et exclut des charges locatives de 1 714 $ (1 188 $, 274 $ et 2 059 $, respectivement, pour le trimestre clos le 30 juin 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 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

7) Ce montant représente 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. Ce montant est inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

8) Ce montant représente le profit comptabilisé au dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve de la Société par suite de la vente de Provide Holdings Inc. le 28 avril 2026. Ce montant est inclus dans le profit sur la vente d'une entreprise, dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités (se reporter à la note 4 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque la période considérée ne tient compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que la période correspondante de l'exercice précédent reflétait l'apport d'Upserve pour un trimestre complet.

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2026	**2025**
	$	**$**
Perte nette	(2 421)	(49 567)
Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[1)]	12 659	13 969
Amortissement des immobilisations incorporelles	5 436	34 681
Rémunération liée à des acquisitions[2)]	157	157
Frais liés aux transactions[3)]	(17)	64
Restructuration[4)]	3 688	1 210
Provisions pour litiges[5)]	—	7 788
Profit sur la vente d'une entreprise[6)]	(2 091)	—
Produit d'impôt différé	—	(386)
Résultat ajusté	17 411	7 916
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué[7)]	138 206 060	140 818 891
Perte nette par action – de base et diluée	(0,02)	(0,35)
Résultat ajusté par action – de base et dilué	0,13	0,06

1) Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre clos le 30 juin 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait à 11 795 $ (charge de 12 963 $ en juin 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient à une charge de 864 $ (charge de 1 006 $ en juin 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 intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

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

3) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos 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 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

5) Ce montant représente 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. Ce montant est inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

6) Ce montant représente le profit comptabilisé au dessaisissement de la gamme de produits d'hôtellerie américaine Upserve de la Société par suite de la vente de Provide Holdings Inc. le 28 avril 2026. Ce montant est inclus dans le profit sur la vente d'une entreprise, dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités (se reporter à la note 4 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

7) Pour les trimestres clos les 30 juin 2026 et 2025, 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.

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque la période considérée ne tient compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que la période correspondante de l'exercice précédent reflétait l'apport d'Upserve pour un trimestre complet.

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2026	**2025**
	$	**$**
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	115	12 396
Frais de développement interne inscrits à l'actif[1)]	(16 171)	(10 515)
Entrées d'immobilisations corporelles[2)]	(1 708)	(1 804)
Avances de fonds aux commerçants, montant net[3)]	13 335	(1 793)
Flux de trésorerie disponibles ajustés	(4 429)	(1 716)

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

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

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.

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque la période considérée ne tient compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que la période correspondante de l'exercice précédent reflétait l'apport d'Upserve pour un trimestre complet.

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

	Trimestres clos les 30 juin	
	2026	**2025**
	$	**$**
Marge bénéficiaire brute	138 559	129 073
En pourcentage des produits des activités ordinaires	42,9 %	42,3 %
Ajouter : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	519	301
Marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS[1)]	139 078	129 374
Marge bénéficiaire brute non conforme aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	43,1 %	42,4 %
Frais généraux et administratifs	29 484	34 713
En pourcentage des produits des activités ordinaires	9,1 %	11,4 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	4 148	4 617
Déduire : Frais liés aux transactions[4)]	(17)	64
Déduire : Provisions pour litiges[5)]	—	7 788
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS[1)]	25 353	22 244
Frais généraux et administratifs non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	7,9 %	7,3 %
Frais de recherche et développement	31 856	32 425
En pourcentage des produits des activités ordinaires	9,9 %	10,6 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	5 664	5 039
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS[1)]	26 192	27 386
Frais de recherche et développement non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	8,1 %	9,0 %
Frais de vente et de commercialisation	72 338	67 880
En pourcentage des produits des activités ordinaires	22,4 %	22,3 %
Déduire : Rémunération à base d'actions et charges sociales qui s'y rapportent[3)]	2 328	4 012
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS[1)]	70 010	63 868
Frais de vente et de commercialisation non conformes aux IFRS en pourcentage des produits des activités ordinaires[2)]	21,7 %	20,9 %

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

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

3) Ce poste se compose d'une charge hors trésorerie comptabilisée dans le cadre de l'émission d'options sur actions et autres attributions à nos employés et administrateurs aux termes de nos régimes d'intéressement à base de titres de capitaux propres, et des charges sociales en trésorerie qui s'y rapportent, étant donné que ces charges sont directement imputables à la rémunération à base d'actions; les charges peuvent comprendre des estimations et sont donc susceptibles de changer. Pour le trimestre clos le 30 juin 2026, la charge de rémunération à base d'actions se chiffrait à 11 795 $ (charge de 12 963 $ en juin 2025), et les charges sociales qui s'y rapportent correspondaient à une charge de 864 $ (charge de 1 006 $ en juin 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 intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

4) Ces frais se rapportent aux honoraires professionnels, juridiques et comptables, aux honoraires de services-conseils et autres honoraires liés à nos 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.

5) Ce montant représente 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. Ce montant est inclus dans les frais généraux et administratifs (se reporter à la note 14 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour un complément d'information).

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque la période considérée ne tient compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que la période correspondante de l'exercice précédent reflétait l'apport d'Upserve pour un trimestre complet.

Rapprochement des résultats conformes et non conformes aux IFRS (suite)
Total des produits des activités ordinaires en devises constantes et taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes
(en milliers de dollars américains, sauf les pourcentages, non audité)

	Trimestres clos les 30 juin
	$
Total des produits des activités ordinaires présentés pour 2025	304 942
Total des produits des activités ordinaires présentés pour 2026	322 704
Incidence du change sur le total des produits des activités ordinaires[1)]	(4 973)
Total des produits des activités ordinaires en devises constantes[2)]	317 731
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires	5,8 %
Taux de croissance du total des produits des activités ordinaires en devises constantes[3)]	4,2 %

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

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

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

Le dessaisissement d'Upserve, le 28 avril 2026, a une incidence sur la comparabilité de ces mesures et ratios non conformes aux IFRS, puisque la période considérée ne tient compte d'Upserve que jusqu'à la date de dessaisissement, alors que la période correspondante de l'exercice précédent reflétait l'apport d'Upserve pour un trimestre complet.